bibliotecr

SUNT DEAJUNSA CUM

*

SUNT

Citeşte cartea» scrie-ţi pe oglindă „Sunt deajuns aşa cum sunt”, repetă-ţi în minte cuvintele zi de zi şi priveşte cum ţi se schimbă viaţa!
ALISON NEEVES

Marisa Peer

MARISA PEER este scriitoare, psihoterapeută şi hipnoterapeută cunoscută pe plan mondial. A fost desemnată „Cel mai bun terapeut britanic“ de către revista *Men's Health,* iar în 2022 i-a fost acordat titlul Mental & Emoţional Health Provider de către UK Health Radio. în cei peste 30 de ani de activitate profesională, a dezvoltat mai multe programe de autohipnoză şi a format peste 10 000 de terapeuţi. Este o prezenţă constantă în emisiuni TV şi podcasturi, are un canal de YouTube şi este frecvent invitată să vorbească la conferinţe şi evenimente. Organizaţii precum The Royal Society of Medicine şi The Mastermind Group au votat-o drept cel mai bun speaker.

în 2015 a lansat RTT® Training School, unde îşi predă metoda unică de terapie hibridă, intitulată Rapid Transformational Therapy®. Pentru mai multe informaţii, accesează marisapeer.com şi rapidtransformationaltherapy.com.

BOGDAN GHIURCO este absolvent al Universităţii „Al.I. Cuza“ din Iaşi şi a fost timp de 12 ani bibliotecar, trainer şi specialist în informare. Printre traducerile sale apărute la Curtea Veche Publishing se numără: *Păcălit de hazard* (de Nassim Nicholas Taleb), *Căsnicia mult visată* (de Gary Chapman), *Viitorul e istorie* (de Masha Gessen),

Tataventuri în aer liber (de Alex Gregory), *învaţă să înveţi* (de Barbara Oakley, Terrence Sejnowski, Alistair McConville), *Warren Buffett şi şcoala vieţii* (de Alice Schroeder), *Inginerie interioară* (de Sadhguru).

Marisa Peer

SUNT DEAJUNS AŞA CUM SUNT

Prefaţă de
CLAUDIA ROSENCRANTZ

Traducere din engleză de
BOGDAN GHIURCO

C I H T E A ¿3 \ E i: li E

Elogii pentru *Sunt de-ajuns aşa cum sunt*

„Nu ştiu cum să-ţi mulţumesc! M-am îndrăgostit de tine. Chiar mi-ai schimbat viaţa. Mi se pare grozav că spui adevărul gol-goluţ, un adevăr pe care aproape toţi ceilalţi terapeuţi îl omit. Sunt profesoară universitară şi le vorbesc studenţilor despre cartea *Sunt de-ajuns aşa cum sunt,* făcându-i să înţeleagă cât este de fascinantă. Vezi tu, meseria de profesoară îmi permite să întrezăresc adevărul, precum şi durerea provocată tinerilor din faţa mea de credinţele dobândite în copilărie. Le vorbesc despre lecţiile învăţate de la tine şi ei vin ca să le scriu pe mâini aceste cuvinte: «Sunt de-ajuns aşa cum sunt.» îţi mulţumesc încă o dată, din suflet. Fiindcă am avut şansa să te ascult şi să învăţ de la tine, nu am mai avut nevoie de sfaturile altor terapeuţi sau psihologi.“

Shereen

„în urmă cu câteva săptămâni, am petrecut o vreme în compania scumpei mele prietene Marisa Peer, una dintre

cele mai bune hipnoterapeute din lume. Marisa va avea întotdeauna un loc special în inima mea, pentru că mi-a ajutat foarte mult soţia când ne chinuiam să facem un copil. Mulţi oameni, inclusiv celebrităţi şi membri ai familiei regale britanice, au fost ajutaţi de Marisa să îşi depăşească fobiile, să scape de dependenţe şi de problemele cu greutatea sau cu infertilitatea. în urmă cu câţiva ani, Marisa a creat mişcarea «Sunt de-ajuns aşa cum sunt». Este *uimitoare!* Metoda ei ne învaţă că suntem suficient de buni pentru a face orice ne dorim. E incredibil de eficientă şi a reuşit să ajute milioane de oameni.“

Smiljan

„Am descoperit un videoclip pe YouTube şi m- am înscris în programul «Sunt de-ajuns aşa cum sunt». Astăzi este ziua a şaptea. Am descărcat fişierele audio şi le-am ascultat în fiecare seară înainte de culcare. Efectul este uimitor. înainte eram mereu supărată, nefericită şi morocănoasă, mai ales la serviciu. în fiecare zi mă temeam să nu greşesc: «Oare voi fi muştruluită astăzi? Am omis ceva important?» Cu cât mă temeam mai mult, cu atât greşeam mai des! îmi începeam ziua speriată şi o terminam furioasă. După ce ascult fişierele audio, constat surprinsă că sunt mai relaxată

în drum spre serviciu. Nu mai sunt furioasă sau deprimată, ci devin optimistă, iar sentimentele neplăcute pur şi simplu dispar. Săptămâna trecută am fost mai veselă şi mai încrezătoare la slujbă. Soţul meu a observat primul schimbările. Am tipărit fraza «Sunt mulţumită de mine» şi am lipit-o pe pereţi acasă. De asemenea, am gravat aceste cuvinte pe o brăţară. Astfel, în fiecare dimineaţă când mă îmbrac ca să plec la serviciu, mă uit în oglindă şi îmi spun: «Sunt binecuvântată! Sunt de-ajuns aşa cum sunt! Sunt bună!» Nu pot exprima în cuvinte cât sunt de recunoscătoare.“

Rachel

„Felicitări, Marisa, pentru că dezvolţi noi căi de emancipare a omenirii şi schimbi lumea! Cursul şi cartea ta vor dovedi acest lucru cu vârf şi îndesat.“

Karen

„Sunt de-ajuns aşa cum sunt când sunt puternică, dar *şi* când sunt slabă, obosită sau pur şi simplu nu mă simt «în apele mele». Sunt de-ajuns aşa cum sunt când fac lucruri măreţe, dar *şi* când mă achit pur şi simplu de obligaţiile zilnice. Sunt de-ajuns aşa cum sunt când sunt pregătită să cuceresc lumea, dar *şi* când am nevoie de un răgaz sau de un refugiu

emoţional, în fiecare zi, sunt de-ajuns aşa cum sunt. *Şi* tu la fel.“

Theresa

„Nu vreau să uit niciodată această lecţie. Cuvintele «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» îmi oferă perspectiva de a-mi gestiona obiceiurile negative create fără să îmi dau seama. Cuvintele au ajutat-o şi pe fiica unei prieten. Când a aflat că le am scrise pe încheietură (şi pe oglinda din baie), le-a dat de veste colegilor de şcoală. în prezent, profesoara ei scrie în fiecare zi acest mesaj pe tablă.“

Steph

„Am descoperit afirmaţiile Mariséi în urmă cu câteva luni şi mi-am propus un test. Am scris aceste cuvinte ori de câte ori am avut ocazia şi le-am folosit zilnic ca răspuns. După 30 de zile, mi-am dat seama cât de optimist şi de productiv am început să gândesc şi cum mă comparam mai rar cu alţii. *Sunt de-ajuns aşa cum sunt* spune totul şi confirm puterea acestor cuvinte. îţi mulţumesc, Marisa Peer!“

Paige

„Este incredibil cât de bine funcţionează. îţi mulţumesc, Marisa!“

Susan

„*A* trecut un an de când am absolvit cursul «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» al Mariséi şi îi sunt profund recunoscătoare şi în al nouălea cer pentru că viaţa mea s-a schimbat enorm! Dacă eu am reuşit, oricine o va face. Mi-am revenit după un faliment catastrofal; mi-am revenit după ce era cât pe ce să fiu nevoită să fug în SUA, pentru că viaţa mea era în pericol! Oricine e în stare să reuşească şi trebuie să simtă că e de-ajuns aşa cum e. Marisa, îţi mulţumesc.“

Vanessa

„*Vreau* să dau 1 000 de like-uri mesajului Mariséi «Sunt de-ajuns aşa cum sunt»! Metoda ei mi-a schimbat viaţa şi la fel şi pe a multora din jurul meu. «Mulţumesc» este un cuvânt insuficient ca să arăt cât de mult te apreciez şi cât ţin la darurile tale.“

Sum

„Nu-mi amintesc să-mi fi spus cineva în faţă că nu am motive să simt că sunt de-ajuns aşa cum sunt, dar îmi amintesc că mi s-a spus că, dacă m- aş strădui mai mult, aş putea fi cu adevărat bun! Cu alte cuvinte, mi s-a spus că sunt OK, dar nu suficient. Mi-am dat seama că acest gând a rămas cu mine toată viaţa. Am făcut lucruri minunate de-a lungul timpului, dar aş fi realizat mult mai

multe şi aş fi trăit cu mai multă satisfacţie dacă mi s-ar fi spus că «sunt de-ajuns aşa cum sunt». A sosit timpul schimbării.“

Simon

„Am înţeles în sfârşit când se manifestă cuvintele «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» în viaţa mea şi când nu. Le-am notat pe un bileţel pe care l-am lipit de monitorul calculatorului şi, cu timpul, am devenit atât de încrezător în puterile mele, încât mi-am schimbat şi modul de a vorbi, îţi mulţumesc, Marisa Peer, pentru că ai deschis uşa către o mai bună înţelegere, vindecare şi elevare a energiilor colective! Ca asistent medical într-un spital de psihiatrie, modelul medical mi s-a părut mereu limitat şi restrictiv, în clipa în care am descoperit-o pe Marisa şi cartea ei, totul a căpătat sens. Am folosit metodele ei cu tineri între 13 şi 19 ani şi am obţinut rezultate excelente.“

Warren „«Scrie *Sunt de-ajuns aşa cum sunt* pe toate oglinzile din casă», mi-a spus Marisa Peer, instructoarea online. Această *mentalitate* practică funcţionează. Mi-am dat seama imediat că *gândurile mele sunt cel mai mare obstacol spre succes* (în viaţă şi în afaceri). Aşa că acum, când lucrez cu antreprenori, observ repede că cele mai mari bariere în calea succesului lor nu

sunt produsele sau serviciile pe care le oferă, ci *mentalitatea* lor, care îi face să îşi spună: «Nu pot să îndeplinesc cutare sau cutare lucru», «Sunt mamă şi nu pot să conduc în acelaşi timp o afacere de succes», «Sunt obosit, am nevoie de X ore de somn, altfel nu pot să funcţionez!», «Nu am suficient timp să fac cutare lucru». Mi-am zis şi eu de multe ori aceste lucruri în ultimii 12 ani. Dar îţi spun şi ţi-o repet: toate cuvintele pe care ţi le spui ţie şi celor din jur nu au nicio legătură cu cuvintele pe care le foloseşti. *Niciuna.* Toate frazele provin dintr-o unică îndoială interioară: «Nu sunt de-ajuns aşa cum sunt.» *Te înşeli.* Eu sunt o dovadă vie. Am fost la fel ca tine. Am trecut de la un vis de afaceri la o afacere de vis! Pentru că cineva a crezut în mine şi mi-a spus că *sunt de-ajuns aşa cum sunt.“ Lenja*

„în urmă cu câţiva ani, când am învăţat-o, metoda «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» mi-a schimbat viziunea despre mine însămi. Aceste cuvinte m-au scos din cea mai deprimantă perioadă a vieţii. De atunci, au devenit mantra mea. Mă bucur că te-am cunoscut, Marisa Peer.“
Nazia

„A fost un curs minunat. Ţin să o spun: Marisa, eşti frumoasă. Te asigur că până la 72 de ani am urmat multe,

multe cursuri, dar acesta le întrece pe toate. «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» este cel mai strălucit lucru pe care l-am auzit vreodată şi am ajuns să îl îndrăgesc fără rezerve. Am scris «Sunt de-ajuns aşa cum sunt» peste tot şi tocmai mi-am tatuat mesajul pe mâna stângă. Cursul tău e transformator şi merită fiecare minut şi bănuţ investit în el. îţi mulţumesc încă o dată, Marisa, pentru acest curs minunat!“

Anon

„Rujul de pe oglindă îţi va schimba viaţa. *Sunt de-ajuns aşa cum sunt* – Marisa Peer, îţi ador munca. A produs schimbări fenomenale în viaţa mea. îţi mulţumesc, Marisa, şi îţi doresc să ai un succes extraordinar cu această carte şi în tot ce faci!“

Angela

„Urmez programul «Sunt de-ajuns aşa cum sunt», care s-a dovedit transformator pentru mine. Sunt o persoană complet diferită faţă de cum eram în urmă cu şase luni.“

Lorna „Vreau să împărtăşesc această rezolvare uimitoare privind blocajele financiare pe care le-am trăit vreme de 11 luni. Ieri mi-am vândut casa din Milano cu 250 000 de euro, la doar 15 zile după ce am scos-o la vânzare. îţi mulţumesc, Marisa! *Sunt de-ajuns aşa*

cum sunt chiar funcţionează.“
Francesco

Dedicaţie

Le dedic cartea părinţilor mei, Ron Peer şi Dee Sadler, şi frumoasei Psalm Isadora. îmi este foarte dor de voi.

„Cei iubiţi nu pot muri, căci iubirea este nemurire.“

De asemenea, îi dedic cartea soţului meu, John, cel mai puternic sprijin al meu. Nu aş reuşi fără tine.

Surorii mele, Sian, care ne-a dus afacerea pe noi culmi. Eşti şi vei fi mereu de neînlocuit.

Minunatei mele fiice, Phaedra Peer – datorită ţie, viaţa mea este mai bună în fiecare zi.

Tin să le mulţumesc din suflet şi prietenelor mele Claudia, Dani, Helen şi Maria – vă sunt recunoscătoare pentru că aţi crezut în mine şi m-aţi susţinut.

Frumoşilor copii din viaţa mea: Carylss, Lucas, Bree, Issac, Freya, Jackson şi Lola. îmi înseninaţi viaţa.

îţi mulţumesc, Roşie Spinks, pentru ajutorul tău şi pentru contribuţia pe care ai avut-o la această carte. Eşti uimitoare şi indispensabilă şi îţi sunt foarte recunoscătoare.

Prefaţă

Am cunoscut-o pe Marisa în urmă cu 15 ani, mai întâi pe plan profesional, apoi personal, şi ziua în care ne-am întâlnit a fost cea mai norocoasă din viaţa mea. Este o terapeută extraordinar de talentată şi, de-a lungul anilor, am recomandat-o multor oameni obişnuiţi sau vedete, unele de talie internaţională, altele mai puţin cunoscute. Pe toţi îi unea un lucru: aveau nevoie de ajutor, aşa că le-am dat numărul ei de telefon, ştiind că le va schimba viaţa.

Prin urmare, pot spune fără nicio reţinere că abilităţile ei sunt unice şi că îţi pot schimba complet viaţa. Fiindcă respect enorm capacitatea ei de a schimba vieţi şi, prin prisma profesiei mele, i-am acordat un rol important în cadrul programului meu *Celebrity Fit Club,* unde a colaborat cu opt celebrităţi vreme de patru luni şi a obţinut rezultate extraordinare. La nivel internaţional, este considerată cea mai bună din domeniu şi oameni din întreaga lume vin să îi ceară ajutorul. Este singura pe care am întâlnit-o

vreodată despre care ştiu că are capacitatea unică de a ajuta persoane cu o gamă foarte largă de probleme, inclusiv oameni care au suferit forme grave de abuz şi îşi doresc să facă schimbări spectaculoase în viaţa lor. Când sunt întrebată de ce sunt diferite metodele Marisei, răspunsul este simplu: dacă ai probleme cu inima, mergi şi consulţi un cardiolog, care te diagnostichează şi îţi recomandă o intervenţie chirurgicală. Apoi, mergi şi te operezi. Dacă te mulţumeşti să vorbeşti periodic cu medicul cardiolog, problema va fi diagnosticată, dar va rămâne netratată şi, în cel mai bun caz, boala va stagna sau, din păcate, se va agrava. Marisa ţine atât locul diagnosticianului, cât şi pe cel al chirurgului foarte bun. Cu ea mai întâi vorbeşti, apoi intri în profunzimea problemei şi o rezolvi.

Oricine citeşte această carte trebuie să ştie că este norocos. Tiparele şi comportamentele care te fac nefericit nu trebuie să rămână veşnic neschimbate. Oamenii se consideră neputincioşi într-o privinţă sau alta, spun că au avut „mereu“ relaţii eşuate sau slujbe pe care le urăsc şi întrebarea este: „De ce?“ Oamenii se adaptează pe nesimţite la tiparele lor negative de gândire, până când ajung să fie conduşi

de ele. Dacă observi acest lucru, dacă mintea ta este un talmeş-balmeş, citeşte această carte şi vei simţi cum nodurile se desfac. Dacă îl ajuţi să dezvolte căi neuronale noi, creierul se poate schimba cu uşurinţă. Cartea este uşor de citit şi de pus în practică, pentru ca, în zilele şi săptămânile următoare, să te simţi complet transformat.

Sper că fiecare cititor va lăsa această carte să îi schimbe viaţa. Şi ea, şi autoarea ei sunt minunate.

Claudia Rosencrantz, fostă şefă a Departamentului de Divertisment al postului ITV

Introducere

în lunga mea carieră ca terapeută, am avut mii de pacienţi care au apelat la serviciile mele din tot felul de motive. Dar, surprinzător, în pofida numărului mare de clienţi, există doar trei tipuri de oameni. Ai citit bine, doar trei.

Nu contează care este problema iniţială, comportamentul sau obstacolul pentru care un client îmi solicită ajutorul. Nu contează dacă este miliardar, sportiv olimpic, persoană izolată social, veteran cu dizabilităţi, vedetă de cinema sau funcţionar obişnuit.

Nu contează dacă este britanic, japonez sau namibian; gay, heterosexual sau transsexual; dacă a abandonat liceul, dacă este un muzician genial sau contabil. în ciuda numărului mare de variabile, la sfârşitul fiecărei şedinţe, de obicei îmi dau seama în care dintre cele trei arhetipuri se încadrează.

Nu este uimitor? Diversitatea experienţei umane este uriaşă, dar toţi oamenii pot fi împărţiţi în doar trei categorii. Te întrebi probabil care sunt

acestea, dar înainte să ţi le dezvălui, vreau să îţi spun ceva mult mai important. Vreau să îţi spun de ce *acest lucru este adevărat.*

Domeniul clasic al psihologiei complică uneori lucrurile. Dar experienţa m-a învăţat că există un principiu de bază, incredibil de simplu, pe care mi-am bazat practica de terapeut de renume mondial. Din perspectivă medicală, concentrarea extrem de precisă asupra simplităţii este adesea împotriva curentului. Cu toate acestea, pot spune cu certitudine că de aici mi se trage pseudonimul „terapeuta terapeuţilor“ – adică persoana la care apelează alţi specialişti când nu obţin rezultate cu clienţii lor. De asemenea, mă bucur de reputaţia că îmi ajut clienţii după o şedinţă sau două, nu după ani de vizite repetate.

Aşadar, care este ideea în care am investit 30 de ani de muncă şi sute de ore de predare? Este vorba despre concepţia potrivit căreia ne naştem pe această planetă cu două nevoi emoţionale puternice: nevoia de conexiune şi evitarea respingerii. Dacă sondezi suficient de adânc problemele emoţionale ale oricărui om, vei descoperi că rădăcina obstacolelor sale este neîndeplinirea acestor două nevoi.

E foarte simplu, pentru că acest adevăr este extrem de puternic şi puterea lui este dată, parţial, de simplitatea lui.

Dacă vrei dovezi despre cât de importante sunt aceste nevoi, societatea noastră îţi oferă o mulţime de exemple extreme. Să ne gândim la cea mai gravă formă de izolare socială: încarcerarea solitară. Numeroase studii din Statele Unite au demonstrat că acest tip de detenţie este una dintre cele mai dăunătoare şi mai ireversibile pedepse pentru răufăcători, indiferent de faptele lor. încarcerarea solitară produce următoarele simptome: halucinaţii, atacuri de panică, depresie, pierderea memoriei şi dispoziţie fluctuantă. Un detaliu relevant este faptul că 50% din numărul total de sinucideri din sistemul penitenciar american este înregistrat în rândul condamnaţilor la încarcerare solitară, deşi aceştia alcătuiesc doar 4% din totalul deţinuţilor. Aceste date demonstrează că un om a cărui supravieţuire nu este ameninţată direct şi are asigurate toate nevoile biologice – hrană, adăpost, oxigen – trăieşte într-o stare de deprivare extrem de gravă dacă este respins de societate şi nu poate stabili conexiuni umane de niciun fel. Este vorba despre o deprivare a spiritului.

Dacă întrebi un om fără adăpost care

este cel mai întunecat aspect al vieţii sale, vei primi adesea un răspuns surprinzător. Vei afla că problema sa nu este lipsa unui acoperiş deasupra capului sau a unei mese copioase (deşi, bineînţeles, şi aceste lipsuri sunt importante), ci sentimentul constant că este ignorat şi respins de societate, un sentiment insuportabil. Intră într-o cantină socială şi vei descoperi că oamenii vin acolo mai degrabă pentru conversaţie decât pentru o farfurie cu ciorbă. De asemenea, unul dintre factorii majori care provoacă dependenţa de droguri şi alcoolismul este sentimentul de neapartenenţă, de aceea succesul Alcoolicilor Anonimi se datorează, printre altele, creării unui sentiment de conexiune între dependenţi.

Vezi tu, într-o anumită măsură, toţi oamenii au moştenit mentalitatea primitivă. Când trăiam în structuri tribale interdependente, era necesar să nu fim respinşi de semenii noştri, fiindcă niciun om nu putea supravieţui singur în pustietate. Pe atunci, respingerea echivala cu moartea, iar conexiunea cu supravieţuirea. Din acest motiv, această frică este adânc înrădăcinată în noi şi se află la originea multor probleme umane moderne.

Pe măsură ce mi-am dezvoltat

metodele de hipnoterapie transformaţională rapidă – care formează baza cursului meu internaţional de Rapid Transformational Therapy sau RTT –, am revenit întotdeauna la acest adevăr fundamental: mai presus de orice, oamenii au nevoie să simtă conexiunea cu ceilalţi şi să evite respingerea. Iar când încerc să aflu în care dintre cele trei categorii se încadrează, îmi analizez întotdeauna clientul prin prisma acestor două dorinţe.

Trei tipuri de clienţi

Te întrebi probabil care sunt cele trei categorii în care îmi împart clienţii, fără prea multe excepţii. Primul tip este clientul care ar vrea să aibă totul – relaţii de iubire, o slujbă grozavă, siguranţă financiară, dragoste de sine, încredere şi pace interioară –, dar nu reuşeşte să obţină nimic din toate astea, şi cu atât mai puţin să le păstreze. Al doilea tip este clientul care se bucură de multe dintre cele de mai sus, dar le sabotează prin acţiuni mai mari sau mai mici, cum ar fi adicţiile, dependenţa de muncă sau înşelarea partenerului de viaţă. Iar al treilea tip, cel mai rar, este clientul care, lucrând asupra mentalităţii sale, *reuşeşte* să le obţină

pe toate – relaţii, sănătate, satisfacţie profesională, bunăstare, pace interioară – şi îşi dezvoltă capacitatea de a împărtăşi aceste lucruri cu semenii săi.

Pentru unii oameni, aceste categorii pot să pară prea generale sau excesiv de simpliste. Dar fiindcă am asistat la transformarea primelor două tipuri de clienţi prin aplicarea metodelor mele, sunt încrezătoare că procesul chiar este foarte simplu. Totul se rezumă la adevărul fundamental pe care l-am dezvăluit mai sus. Sentimentele de deconectare sau de respingere pot crea tot felul de probleme pentru clienţii din primele două categorii. Cauzele acestor sentimente sunt înstrăinarea de părinţi, hărţuirea, dizabilitatea sau senzaţia permanentă de nesiguranţă. Ele pot lua forma fricii de intimitate, a infatuării sau a dependenţei de mâncare, alcool sau droguri.

De fapt, *originea* sentimentului de respingere sau lipsa conexiunii contează mai puţin, fiindcă aproape *întotdeauna* efectul este că persoana respectivă se va simţi privată de anumite lucruri, la care crede că nu va avea niciodată acces. Multe afecţiuni moderne sunt o funcţie a nevoii de a umple vidul resimţit.

Prin 2012 mi-a devenit limpede că al

treilea grup de clienţi – cei care au totul şi care vor să împartă şi cu alţii – operează la un nivel diferit al conştiinţei şi al iubirii de sine. Ei simt, ba mai mult, ştiu cu siguranţă că totul le este la îndemână. Şi nu pentru că au avut o viaţă perfectă, fără traume, ci datorită modului în care şi-au schimbat mentalitatea.

Am fost atât de uimită de însuşirile remarcabile ale reprezentanţilor celei de-a treia categorii, încât am hotărât să găsesc o modalitate de a-i învăţa şi pe alţii cum să devină ca ei, indiferent dacă fac parte din primele două categorii de clienţi sau dacă sunt urmăritori sau cititori ai mei din întreaga lume. Cartea de faţă şi cursul meu de RTT sunt un demers în această direcţie. Vreau ca toată lumea să ştie că poate să îşi depăşească dificultăţile, problemele şi obstacolele şi să aibă o viaţă împlinită şi fericită. Ba mai mult, vreau să ştie că această viaţă este la îndemâna oricui, dacă îşi schimbă mentalitatea printr-un dialog eficient cu propria minte.

Când te placi, viaţa este extraordinară

După cum am mai spus, există numeroase motive pentru care, indiferent de categoria socială, ne simţim deconectaţi şi respinşi. De multe

ori, cauzele datează din primii ani de viaţă, înainte să devenim conştienţi de sine. Poate că tatăl tău lipsea des de acasă sau, în momentele când era prezent, îţi critica greutatea. Poate că mama ta era mulţumită doar dacă erai perfectă şi, în ciuda eforturilor, ai ajuns să crezi că nu te vei ridica niciodată la înălţimea aşteptărilor ei. Poate că ai fost victima unei traume sau a unui abuz înainte să cunoşti măcar sensul acestor cuvinte. Toate exemplele de mai sus sunt o formă de respingere în diferite grade. Pe măsură ce ne maturizăm, ne întrebăm de ce ne confruntăm mereu cu aceleaşi probleme, de ce ne sabotăm relaţiile, de ce suntem urmăriţi de dependenţă, de probleme cu greutatea, de lipsa motivaţiei sau de teama de angajament, în foarte multe cazuri, aceste probleme se transformă în ură de sine şi ne resemnăm cu gândul că nu vom fi niciodată aşa cum ne dorim. Mintea conştientă presupune că este strict vina noastră: că suntem leneşi, că nu suntem suficient de buni, că nu putem schimba situaţia, că vom trăi aşa toată viaţa, între timp, mintea subconştientă, mai greu de accesat, analizează în continuare lucrurile, încercând să elucideze cauzele profunde ale respingerii şi ale deconectării, fără să

bănuiască ce se întâmplă la suprafaţă.

Ca terapeută, întâlnesc foarte des oameni care nu se plac pe ei înşişi şi, în consecinţă, îşi creează o viaţă care nu le place. Dar acesta nu este cazul celei de-a treia categorii de clienţi. Iar asta nu pentru că sunt perfecţi, au avut părinţi desăvârşiţi sau nu au întâmpinat greutăţi, ci pentru că au învăţat să dialogheze cu ei înşişi şi să îşi transforme nesiguranţa şi teama de respingere şi deconectare într-o încredere în sine extraordinară.

Nu este vorba despre orgoliu sau narcisism, ci despre o iubire de sine radicală. Despre încrederea declarată, asumată, de nezdruncinat în valoarea de sine. Dacă o dobândeşti, cred cu tărie că poţi face orice. Fără ea, vei rămâne în prima sau a doua categorie, în care subconştientul te va sabota la fiecare pas, vei simţi mereu că nu eşti suficient de bun, indiferent de realizările tale sau de numărul celor care te preţuiesc.

Capitolele acestei cărţi îşi propun să te înveţe cum să obţii credinţa de nezdruncinat în propria persoană – actul radical de a te plăcea pur şi simplu –, pentru a te alătura celei de a treia categorii de clienţi. Miza nu este să devii mai bun decât ceilalţi sau să le fii superior, ci mai degrabă să contribui

la răspândirea acestui mesaj despre iubirea de sine, care este capabilă să schimbe lumea.

După părerea mea, această informaţie ar trebui aflată de toată lumea, deşi nu este predată în şcoli şi mulţi educatori nu o cunosc. îmi place să cred că scopul meu în viaţă este să împărtăşesc ceea ce am descoperit cu cât mai mulţi oameni cu putinţă, fiindcă am văzut efectele transformatoare ale metodei în cabinetul meu, în e-mailurile de la cititori, pe scena conferinţelor la care vorbesc şi în cadrul cursului meu.

Capitolele cărţii te vor călăuzi prin diverse tehnici pe care să le foloseşti în viaţa de zi cu zi, începând chiar de astăzi. Tehnicile nu sunt bizare, greu de implementat, costisitoare şi nici nu necesită echipamente speciale. Trebuie să ai doar dorinţa de a te schimba şi de a-ţi transforma obiceiurile mintale pe care le-ai dobândit de-a lungul anilor.

Primul capitol va explora modul în care discursul şi dialogul tău exterior afectează ce crede mintea ta că vrei să facă, în timp ce al doilea capitol va analiza vizualizarea şi modul în care imaginaţia îţi influenţează convingerile. Al treilea capitol va elucida cum îţi poţi modifica o dată pentru totdeauna sentimentele faţă de lucrurile care nu îţi plac, cum ar fi fobiile, dieta sau

munca grea. în capitolele al patrulea, al cincilea şi al şaselea voi descrie câteva obiceiuri simple, dar eficiente, pe care aproape toţi oamenii de succes care mi-au fost clienţi de-a lungul timpului le practică în viaţa de zi cu zi. Capitolul al şaptelea va trata modul în care poţi folosi aceste obiceiuri pentru abordarea unei probleme cu care se confruntă mulţi oameni: scăderea în greutate. Capitolul al optulea va dezvălui mantra care, după părerea mea, poate vindeca, în timp ce capitolul al nouălea îţi va arăta cum să acţionezi într-o lume care nu va fi întotdeauna bună cu tine. Capitolul al zecelea va fi dedicat relaţiilor romantice din viaţa ta, iar ultimul capitol te va învăţa cum să pui toate lecţiile cap la cap, ca să îţi creezi o viaţă minunată.

După cum vezi, niciuna dintre aceste tehnici nu vizează evitarea greutăţilor sau a conflictelor din viaţa ta. Niciuna nu propune soluţii rapide, bazate pe idei false ori aiureli de tip New Age. Toate vizează înzestrarea creierului astfel încât să gestioneze ce îţi pregăteşte viaţa într-un mod direcţionat spre sine, plin de recunoştinţă, şi nu dirijat de capriciile mintale. Este important să accepţi că în majoritatea situaţiilor nu poţi schimba evenimentele exterioare, ci doar modul în care

reacţionezi. Din fericire, schimbarea trăirilor interioare va modifica ce simţi despre evenimentele exterioare mult mai mult decât ţi-ai fi imaginat vreodată.

Nici nu pot să îţi spun cât de mulţi oameni şi-au schimbat viaţa adoptând aceste tehnici. Un observator din exterior ar putea să creadă că doar au slăbit enorm, că au început o afacere de succes, că au în sfârşit o relaţie armonioasă sau că şi-au remediat relaţia cu părinţii. Dar, de fapt, şi-au schimbat modul în care se raportează la sine. Lumea lor interioară a devenit mult mai iubitoare şi, în consecinţă, lumea lor exterioară s-a schimbat în bine. Rolul meu este să te învăţ metodele uşoare, dar eficiente care te vor conduce către viaţa în care „să fii de-ajuns aşa cum eşti“. Nu este nimic magic, dar va avea un efect magic asupra vieţii tale.

Când vorbesc despre antrenarea minţii ca să lucreze în favoarea, nu împotriva ta, folosesc o metaforă care îmi place foarte mult. Vreau să îţi priveşti subconştientul ca şi cum ar fi un cal sălbatic. Aleargă pe câmpuri fără oprelişti, atât de nărăvaş, încât sare peste orice obstacol sau barieră. în schimb, mintea conştientă este ca un dresor. Calul sălbatic poate fi învăţat să

devină ascultător şi docil, însă pentru asta e nevoie de un dresor extrem de experimentat; un amator nu va reuşi. Acest lucru este valabil şi pentru mintea ta. Majoritatea oamenilor îşi trăiesc toată viaţa ca dresori amatori, care au pe mână un armăsar negru şi sălbatic. în cazul lor, calul sălbatic – subconştientul – le este stăpân, nu invers. Sunt bântuiţi continuu de întrebări şi se confruntă cu aceleaşi blocaje şi obiceiuri proaste. Dacă nu ştii ce să faci cu ea, mintea este pur şi simplu imposibil de controlat. Prin intermediul acestei cărţi, vreau să te învăţ cum să îţi stăpâneşti mintea şi, în consecinţă, să îţi permit să ai totul, să păstrezi totul, să te bucuri de tot şi să împărtăşeşti ce ai cu semenii tăi.

Notă despre cum să foloseşti cartea

Volumul prezintă pe scurt aproape tot ce am învăţat de-a lungul celor 30 de ani de experienţă ca terapeută, scriitoare şi speaker, lucrând cu mii de clienţi în cabinet şi cu un număr mult mai mare de cititori, clienţi şi spectatori din întreaga lume. Colaborarea cu aceşti oameni unici şi feedbackul pe care l-am primit de la ei m-au învăţat că, deşi fiecare om are nevoie de soluţii individuale, o mantră simplă, precum

„Sunt de-ajuns aşa cum sunt“, le poate schimba radical, o dată pentru totdeauna, dialogul interior. Pentru alţii, dezvoltarea unui obicei nou în abordarea sarcinilor pe care le urăsc îi poate ajuta să aibă un succes nebun în afaceri.

Din acest motiv, cel mai bun mod de a folosi această carte depinde de tine. Dacă unele capitole ţi se par mai potrivite decât altele, te încurajez să le citeşti şi să le reciteşti până când îţi veţi inocula pe deplin învăţăturile în subconştient.

Nu îţi face griji dacă ţi se pare că nu faci totul „corect“. Nu există cale greşită. Relaxează-te şi, pe parcurs, vei descoperi că te simţi tot mai în largul tău.

CAPITOLUL 1

Drumul spre serviciu nu este iadul pe pământ

Cea mai importantă descoperire a generaţiei mele
este că oamenii îşi pot schimba viaţa schimbându-şi mentalitatea.
William James, psiholog american

în timp ce studiam pentru meseria de terapeut, m-au intrigat următoarele spuse ale profesorului meu: „Mintea este foarte complicată şi complexă. îţi ia o viaţă să ajungi să o înţelegi şi să o controlezi.“ M-am gândit imediat: „Păi, atunci ce facem? Nimeni nu are la dispoziţie o viaţă ca să îşi controleze mintea.“ Mai mult decât atât, ce rost are să devii stăpânul minţii tale la 80 de ani? Este inutil. Dar ghici ce? Realitatea e alta.

Adevărul e că mintea umană are o singură sarcină simplă: să ne menţină în viaţă cât mai mult cu putinţă. De aceea a devenit expertă în evitarea durerii şi fuga de pericol.

Pentru strămoşii noştri care trăiau în triburi, această sarcină era extrem de dificilă. Erau nevoiţi să fugă de

prădători, să găsească apă şi hrană şi să se adăpostească de vremea neprielnică. Ameninţările fizice din trecut erau mult mai numeroase decât astăzi şi organismul uman a fost creat să reacţioneze la factorii de stres. Corpul nostru şi-a dezvoltat răspunsurile de „luptă sau fugă“ ca reacţie la stresul provocat, de obicei, de animalele mari de pradă, alţi membri ai tribului furioşi sau dezastrele naturale.

De atunci, lumea materială s-a schimbat mult. Pentru majoritatea celor din prezent, integritatea fizică nu mai este zi de zi în pericol. Dar organismul nostru are, din naştere, un defect fundamental: creierul nu s- a schimbat foarte mult astfel încât să se adapteze noii realităţi mai sigure şi mai domestice. în continuare, suntem programaţi să reacţionăm prin luptă sau prin fugă la împrejurările stresante şi la restriştile vieţii. Doar că acum factorii de stres şi blocajele sunt mai degrabă mintale decât primitive. în pofida acestui lucru, din clipa în care ne naştem pe această planetă, mintea crede că are o singură sarcină: să ne menţină în viaţă. Cum anume? Ascultând instrucţiunile pe care i le dăm despre ce ne provoacă durere.

Din acest motiv, dimineaţa, când întârziem la serviciu din cauza traficului

şi ne pătăm cămaşa albă cu cafea, creierul nostru *chiar crede* când spunem: „Mă omoară drumul ăsta de zi cu zi. Traficul este un coşmar. Şeful mă stresează. Mor sub atâta presiune.“ Cum reacţionează corpul la aceste instrucţiuni? Ei bine, fiindcă i s-a spus că suntem ameninţaţi – că ceva ne omoară! creierul vrea să ne menţină în viaţă! Prin urmare, ritmul cardiac creşte, la fel şi nivelul de cortizol şi secreţia de hormoni, suntem furioşi, zbierăm la copilul de pe bancheta din spate şi le trimitem mesaje nepoliticoase colegilor. îi transmitem creierului că suntem stresaţi şi în pericol direct şi, ce să vezi, el *ne crede.* Oră de oră, zi după zi, creierul se adaptează în funcţie de limbajul pe care îl percepe.

Aceasta este prima lecţie importantă pe care vreau să o reţii: mintea ta face ce crede că vrei să facă şi consideră că este în interesul tău.

Când aştepţi în trafic şi te laşi copleşit de stres, corpul tău încearcă cu disperare să te salveze, fiindcă îi dai toate indiciile că statul în maşină îţi provoacă o mare durere. Prin cuvintele tale, îţi instruieşti mintea să declanşeze răspunsul fizic de luptă sau fugă. Dar adevărul este că un sfert de oră de întârziere şi cămaşa albă pătată nu îţi

provoacă nicio durere. Stânjeneală, poate, dar nicidecum genul de stres pe care îl simte cineva când îi arde casa sau este urmărit de un mistreţ. însă mintea ta nu face diferenţa. Ţi-ai exprimat verbal sentimentul că te doare şi că eşti ameninţat, prin urmare creierul tău creează toate simptomele şi reacţiile necesare pentru a te ajuta să fugi de pericol. Rezultatul? Devii stresat şi nefericit.

Ca toate învăţămintele mele, şi acesta are o bază ştiinţifică. Testarea musculară este o tehnică inspirată din chineziologia practică. într-un fel, testarea musculară este un mod de a întreba subconştientul prin cuvinte şi a primi un răspuns fizic, corporal.

Testarea musculară demonstrează că trupul reacţionează la cuvinte într-un mod de care nu suntem întotdeauna conştienţi şi pe care nu îl controlăm mereu, aşa cum se întâmplă când aşteptăm blocaţi în traficul pe care îl considerăm la propriu „iadul pe pământ“.

Exerciţiu

Fă următorul lucru: testează-te făcând o afirmaţie care nu este adevărată (vei avea nevoie de

ajutorul cuiva). întinde braţul şi ţine-l foarte drept, încordând pumnul. Roagă un prieten să îţi împingă braţul în jos. Sarcina ta este să rezişti, să îţi încordezi puternic braţul şi să te opui coborârii lui. După ce te-ai organizat pe poziţii, rosteşte cu voce tare o afirmaţie adevărată, cum ar fi „Sunt femeie“ sau „Mă numesc Amanda“ şi repetă exerciţiul cu împingerea.

Vei observa că braţul tău rămâne ferm şi puternic dacă spui ceva pozitiv şi adevărat.

Acum repetă exerciţiul rostind un neadevăr evi-dent, cum ar fi: „Sunt bărbat“ sau „Mă numesc Voltarol“.

Când spui un lucru negativ şi incorect, corpul tău are o reacţie „slabă“: braţul nu rezistă împingerii.

însă dacă rosteşti un adevăr, corpul va avea o reacţie puternică şi va rezista.

Aminteşte-ţi mereu: cuvintele sunt puternice, iar mintea te ascultă neîncetat. Fiecare cuvânt pe care îl spui

devine un proiect pe care mintea şi corpul tău vor încerca să îl transpună în realitate. Cea mai puternică forţă interioară este nevoia de acţiona permanent într-un mod compatibil cu gândirea ta. Odată ce vei avea dovada acestui lucru, vei acorda mai multă atenţie cuvintelor tale, determinându-le să fie mai optimiste, pentru a influenţa benefic proiectul la care lucrezi continuu. Acest exerciţiu este extrem de potrivit pentru copii, fiindcă îi învaţă puterea cuvintelor şi a gândurilor.

Testarea musculară funcţionează pentru toată lumea. Dacă vrei să vezi că mintea ta răspunde într-adevăr la cuvintele pe care le spui, încearcă următorul exerciţiu:

Exerciţiu I

Formează un cerc cu indexul şi degetul mare de la o mână.

Trage de cercul astfel format cu indexul şi degetul mare de la cealaltă mână, pentru a-ţi testa forţa. Continuă să tragi şi să opui rezistenţă, rostind cu voce tare:

„Sunt un om extraordinar şi am un succes fantastic. Sunt un om extraordinar şi am un succes

fantastic.“

Observă cum cercul rămâne intact, pentru că rezistenţa ta este puternică.

Acum rosteşte:

„Sunt un ratat şi fac totul praf. Sunt un ratat şi fac totul praf.“

Când spui „Sunt un ratat şi fac totul praf“ îţi pierzi puterea şi strânsoarea ta slăbeşte. Spune din nou: „Sunt un om extraordinar şi am un succes fantastic.“ Fiecare muşchi al corpului tău reacţionează la cuvintele pe care le rosteşti şi la gândurile pe care le ai.

Lecţia este, desigur, că trebuie să fii mult mai atent la gândurile şi cuvintele tale.

Exerciţiul funcţionează şi mai bine dacă rogi pe altcineva să tragă de cercul format din degete în timp ce rosteşti afirmaţiile pozitive şi negative.

Acum, după ce am văzut că mintea ne ascultă atent cuvintele şi că, pe baza lor, întemeiază acţiuni fizice şi sentimente, ce facem cu aceste informaţii? Răspunsul merge în profunzime.

Gândeşte-te la un aspect din viaţa ta care ţi- a provocat întotdeauna o stare conflictuală, durere sau stres. Poate vrei să slăbeşti – un subiect despre care vom discuta pe larg în capitolul al şaptelea –, dar oricât de mult ai încerca, te autosabotezi continuu. Sau poate devii incredibil de emoţionat când ştii că trebuie să vorbeşti în public, deşi această incapacitate te împiedică să promovezi pe plan profesional. Sau poate nu îţi poţi crea un obicei nou, cum ar fi să scrii zilnic sau să faci mişcare, în ciuda faptului că minţii tale conştiente îi place această idee.

Cauza acestor probleme pe care le au toţii adulţii este, cel mai probabil, vechiul manual de instrucţiuni al minţii. Să luăm drept exemplu teama de a vorbi în public.

O lecţie importantă pe care am învăţat-o în deceniile de practică terapeutică este că teama de a te adresa unei mulţimi – indiferent dacă este vorba despre 20 sau 2 000 de persoane – este cea mai răspândită. Motivul e legat de faptul că a vorbi în

public presupune o vulnerabilitate intrinsecă: riscul de respingere şi de ostracizare. Şi, după cum îţi aminteşti, toţi fugim de respingere.

Cei care fac tot posibilul ca să evite prezenţa vulnerabilă în faţa unei mulţimi au trecut cândva printr-un incident sau o serie de incidente în care s-au simţit batjocoriţi, şicanaţi sau respinşi. Poate şi-au uitat replicile la concursul de talente al şcolii şi şmecherii clasei i-au tachinat. Poate erau bâlbâiţi în copilărie şi un profesor care spera să îi vindece i-a obligat să vorbească. Sau poate pur şi simplu nu s-au simţit niciodată *acceptaţi* de prieteni şi colegi şi acum, la maturitate, continuă să facă tot posibilul pentru a evita să fie respinşi. Deşi au trecut 30 de ani şi şmecherii clasei nu mai sunt aici, incapacitatea lor de a susţine o prezentare fără nervi întinşi la maximum, fără să transpire şi să se bâlbâie le provoacă suferinţă şi îi împiedică să obţină o creştere salarială. însă, încă o dată, creierul lor face ce crede că vor ei să facă: evită cu orice preţ durerea respingerii, refuzând cu obstinaţie să vorbească în public.

Vrei şi alte dovezi că mintea urmează instrucţiunile primite prin cuvintele tale? Hai să analizăm acest comportament din perspectivă pozitivă.

Gândeşte-te cum puşcaşii marini americani reuşesc să alerge mulţi kilometri cu bocancii îngreunaţi de noroi şi cu spinarea împovărată de echipamente, dar cu un sentiment de uşurinţă şi chiar de plăcere. Reuşesc acest lucru deoarece camaraderia şi optimismul pe care le creează scandând sloganuri şi cântând imnuri motivaţionale în timp ce trec prin noroi le determină mintea să creadă că *îsi*

i

doresc să fie acolo. Brusc, 15 kilometri de alergare în condiţii grele nu le provoacă durere, ci le stimulează curajul şi onoarea. Un exemplu similar este bucuria cu care unii oameni îşi tatuează tot corpul. Ignoră durerea pentru că i-au transmis minţii că îşi *doresc* produsul final. Mintea lor nu percepe durerea ca pe o ameninţare la adresa supravieţuirii sau a siguranţei, aşa că se supune cu bucurie şi permite ca pielea să fie înţepată de ace fără să fugă.

Odată ce vei înţelege că mintea reacţionează la instrucţiunile detaliate pe care i le dai prin dialogul tău interior şi exterior, vei putea să foloseşti aceste informaţii în avantajul tău. Dar vreau să fiu bine înţeleasă: nu este vorba despre „puterea gândirii pozitive“, când oamenii sunt instruiţi să pretindă pur şi

simplu că totul e roz şi perfect, în ciuda fricilor, fobiilor şi greutăţilor întâlnite. Ci este vorba despre o comunicare specifică, directă şi actualizată cu mintea ta despre aceste frici, fobii şi greutăţi.

Folosind această logică, drumul tău „chinuitor şi de coşmar“ spre serviciu va deveni „un obstacol incomod, dar surmontabil“. Dacă trebuie să lipseşti duminică după-amiază de la o petrecere ca să îţi pui ordine în registrele contabile sau ca să pregăteşti o ofertă, nu privi acest lucru ca pe „un supliciu“, ci ca pe „o oportunitate de a progresa şi de a te pregăti pentru săptămâna următoare“. Noul dialog pe care îl transmiţi minţii tale nu trebuie să fie nerealist sau fantezist – la urma urmei, nimeni nu vrea să stea în trafic sau să rateze distracţia de weekend –, ci trebuie să redefinească realitatea ta actuală. Dacă viaţa ta nu este cu adevărat în pericol, nu îţi hrăni mintea cu indicii care să o facă să intre în modulul de luptă sau fugă doar pentru că ceva nu a mers fix aşa cum ţi-ai planificat.

Schimbarea obiceiurilor şi a tiparelor de gândire pe care le-ai avut toată viaţa poate să pară un demers descurajant. Mie îmi place să consider această măsură o „actualizare a software-ului“.

Mintea umană are vulnerabilităţi şi dă erori întocmai ca laptopurile şi smartphone-urile. Dacă nu îl actualizăm, laptopul devine vulnerabil la viruşi şi începe să ruleze tot mai lent şi mai ineficient. Acelaşi lucru se poate spune şi despre mintea umană. Când simţi că eşti într- un impas – indiferent de natura sa –, caută cauza principală sau informaţiile depăşite. Când îţi vei da seama de aceste lucruri, vei putea să actualizezi instrucţiunile pe care i le dai minţii, la fel cum îţi actualizezi software- ul laptopului.

Hipnoza este extrem de utilă în această privinţă, fiindcă poţi să identifici rapid şi eficient momentul în care ţi-ai creat aceste convingeri depăşite şi inutile şi poţi să le inversezi. Este bine să ştii că durează între 10 şi 21 de zile pentru a renunţa la o credinţă veche şi a o înlocui cu o variantă nouă, îmbunătăţită. Dacă priveşti lucrurile în ansamblu, perioada necesară pentru a scăpa de o convingere pe care ai păstrat-o 30 de ani este destul de scurtă. Acordă-i aşadar minţii tale marja de care are nevoie pentru a-şi însuşi noile instrucţiuni.

Pentru cei care s-au chinuit să se descotorosească de sistemele de credinţe inutile şi negative care le provoacă sentimente de depresie,

anxietate, tristeţe şi izolare şi care le afectează fizic corpul, a şti că mintea este capabilă să se schimbe foarte repede este o veste bună (iar cartea de faţă ne arată cum să facem acest lucru). Viaţa ta nu va fi niciodată perfectă – nimeni nu are o viaţă perfectă dar felul în care reacţionezi la cusururile şi adversităţile ivite în cale poate fi mai sofisticat decât s-a gândit vreodată un om al cavernelor fugărit de un smilodon. Oferă-i minţii informaţiile inteligibile, logice, actualizate şi lipsite de dramatism de care are nevoie pentru a privi în perspectivă problemele şi obstacolele şi vei descoperi că viaţa ta va deveni mult, mult mai uşoară şi mai plăcută. Nu uita niciodată că tu eşti făuritorul convingerilor şi obiceiurilor tale – iar apoi devii creaţia lor. Alege, aşadar, cu înţelepciune şi oferă-i minţii instrucţiuni mai bune, ca să ştie cum să reacţioneze corespunzător.

CAPITOLUL 2

De ce bebeluşilor nu le este teamă să zboare cu avionul

Sentimentele care nu pot fi exprimate prin lacrimi

provoacă plânsul celorlalte organe.
Henry Maudsley, psihiatru

De fiecare dată când călătoresc cu avionul, privesc în jur ca să văd dacă sunt copii mici în zona de aşteptare. Dacă sunt, îmi place să observ cum se lasă conduşi spre avion fără să ţină deloc seama de faptul că urmează să fie catapultaţi la mii de metri în aer într-un tub de aluminiu. Mai toti bebeluşii sunt o combinaţie frumoasă de neajutorare şi nepăsare. Au o încredere orbească în părinţii lor sau în cei care îi îngrijesc şi, prin urmare, nu au niciun motiv să creadă că ar putea fi conduşi într-un loc de care ar trebui să se teamă.

Când am clienţi care se tem să zboare cu avionul, ceea ce se întâmplă adesea, îi încurajez să practice acest exerciţiu de observaţie. Examinarea modului în care bebeluşii se comportă în circumstanţe în care adulţii întâmpină dificultăţi este instructivă în multe privinţe. Bebeluşii au o însuşire cu care ne-am născut toţi, dar pe care o pierdem cu timpul: încrederea înnăscută. Dacă nu suferă de durere sau de disconfort, bebeluşii nu plâng. Nu îşi creează realităţi false, nu îşi imaginează ce le va aduce viitorul şi nu

se tem de lucruri care nu s-au întâmplat încă, fie că este vorba despre un accident de avion, un examen sau o prezentare la slujbă. Sentimentele lor se bazează exclusiv pe ce li se întâmplă în prezent.

Iată un secret care ar putea să îţi schimbe viaţa: şi tu poţi fi exact ca ei.

Simplu şi adevărat. Tot ce simţi este rezultatul a doar două cauze:

1. Imaginile pe care ţi le creezi în minte.
2. Cuvintele pe care ţi le spui.

Majoritatea oamenilor nu înţeleg că deţin mereu – nu doar din când în când – puterea şi controlul deplin în privinţa alegerii cuvintelor şi imaginilor lor. Oamenii de succes fac acest lucru în mod firesc, fiindcă ei înţeleg că au puterea de a crea aceste cuvinte şi imagini. Şi tu o faci constant, dar fără să îţi dai seama. La urma urmei, orice om vorbeşte neîncetat în gând cu sine însuşi şi îşi umple mintea cu imagini. Eu nu fac altceva decât să te ajut să îţi umpli mintea cu imagini şi cuvinte mai bune şi să te îndemn să observi răspunsul semnificativ mai optimist pe care îl obţii.

Majoritatea oamenilor se tem să zboare cu avionul pentru că simt că

lucrurile le scapă de sub control. Faptul că practică zilnic alte activităţi riscante (cum ar fi condusul maşinii sau traversarea străzii) nu contează. Pentru cei mai mulţi oameni, frica nu este un proces logic, aşa că nici cele mai convingătoare statistici nu îi pot ajuta. Lipsa controlului le declanşează în creier o succesiune de imagini mintale negative. Clienţii mei care se tem să zboare numesc avionul „sicriul zburător“ sau „capcana morţii“. Cu asemenea imagini mintale şi cuvinte puternice şi specifice, nu este de mirare că le este frică să se îmbarce!

Să îţi mai spun un secret: experienţa fizică creată de anxietate şi stres – frecvenţa cardiacă crescută, fluturii în stomac, incapacitatea de concentrare – este aproape identică cu experienţa fizică stârnită de entuziasm. De fiecare dată când eşti stresat, poţi să îţi alegi singur ce simţi şi să îţi instruieşti mintea ce să trăieşti. O femeie care se teme să zboare poate să îşi convingă uşor mintea că se află într-un carusel sau la bâlci şi, brusc, perspectiva zborului va înceta să mai fie asociată cu moartea, amintindu-i în schimb de zilele petrecute în copilărie la Disneyland. Deşi tot nu deţine controlul asupra situaţiei, imaginile îngrozitoare despre pierderea controlului vor dispărea. Din

acest motiv, spun adesea că metoda „minte, înşală şi fură“, aşa cum o numesc eu, este o soluţie utilă pentru alungarea fobiilor puternice.

Minte-ţi mintea, înşală-ţi frica şi fură-ţi înapoi încrederea fenomenală cu care te-ai născut.

Ştiu la ce te gândeşti acum: e prea frumos ca să fie adevărat. Cum poate cineva care este îngrozit de zborul cu avionul să răstoarne pur şi simplu scenariul, să îşi spună „Nu sunt într- un sicriu zburător, sunt într-un carusel!“ şi să scape de ani de teroare cumplită? Poate ţi se pare exagerat, dar aceste trucuri mintale sunt ceva la ordinea zilei. Le foloseşti fără să îţi dai seama.

Să luăm, de exemplu, un cheeseburger. Patru oameni pot avea sentimente extrem de diferite faţă de un cheeseburger, în ciuda faptului că trupul lor are, mai mult sau mai puţin, aceeaşi reacţie: îl digeră. O persoană care suferă de o tulburare de alimentaţie este înspăimântată de perspectiva de a mânca un cheeseburger bogat în calorii, în timp ce un vegetarian poate fi indignat de problema morală a consumului de carne. De asemenea, un hindus poate simţi o mare tristeţe pentru că o fiinţă sacră a fost ucisă pentru hrană, iar un consumator de carne flămând, care nu a

mâncat toată ziua, poate simţi entuziasm şi bucurie. Din punct de vedere biologic, toţi patru au aceeaşi relaţie cu cheeseburgerul: corpul lor tânjeşte după hrana consistentă, bogată în calorii, de care am fost condiţionaţi să ne bucurăm, fiindcă, după cum vom discuta în capitolul al şaselea, aceste alimente erau rare pe vremea când eram vânători- culegători. Dar imaginea pe care fiecare dintre ei şi-a construit-o în minte este drastic diferită, iar sentimentele lor sunt fundamentate pe această imagine.

Un alt exemplu este bine documentatul efect placebo. Dacă un pacient *crede* că organismul său primeşte medicamente vindecătoare sau salvatoare, corpul său va sprijini însănătoşirea, chiar dacă pastilele primite sunt din zahăr. Nu este o fantezie, ci un efect documentat atent, care demonstrează că puterea extraordinară a creierului depinde de ce credem. Vrei alt exemplu? Ce părere ai despre ace? Un dependent de heroină nu are nicio reţinere în a-şi băga un ac în braţ, pentru că îl asociază cu un lucru după care tânjeşte disperat. în schimb, mulţi oameni acceptă cu greu să fie vaccinaţi de o asistentă medicală şi cu atât mai puţin să se înţepe singuri. Acul propriu-zis este nepăsător faţă de

sentimentele noastre şi are acelaşi efect fizic asupra tuturor. Puterea lui asupra noastră are de a face cu modul în care ne gândim la el.

Domeniul educaţiei oferă unul dintre exemplele mele ştiinţifice preferate care demonstrează că imaginile şi cuvintele pe care ni le spunem ne influenţează realitatea. Există mai multe studii care arată că profesorii cărora li se spune că elevii lor sunt „supradotaţi“ îşi schimbă modul de predare şi rezultatele generale ale clasei se îmbunătăţesc. Bineînţeles, clasa nu trebuie să fie formată din elevi geniali, ci dintr-o combinaţie de elevi obişnuiţi, submedii şi supradotaţi. Dar dacă profesorii îi cred supradotaţi, rezultatele generale ale tuturor elevilor se vor îmbunătăţi.

Psihologul Robert Rosenthal a realizat încă din anii 1960 un studiu influent. Postul National Public Radio din Statele Unite a emis un comunicat despre descoperirile sale fundamentale: „Rosenthal a făcut mai multe cercetări şi a descoperit că aşteptările influenţează interacţiunile uzuale ale profesorilor cu elevii într-o sumedenie de moduri aproape invizibile. Profesorii le acordă mai mult timp pentru răspuns, un feedback mai complex şi mai multe încurajări elevilor care, după părerea

lor, sunt mai buni: îi ating constant cu blândeţe, aprobă din cap şi le zâmbesc mai des acestor copii.“

Minte, însală şi fură

Dacă poţi să îţi minţi creierul în legătură cu un Cheeseburger, un ac sau o pastilă din zahăr, poţi să o faci şi privind chestiuni mai importante din viaţa ta.

Primul lucru pe care trebuie să îl înţelegi ca să minţi, înşeli şi furi în aşa fel încât să ajungi să fii fericit şi să ai şi o minte fericită este următorul: dacă foloseşti cuvintele greşite, creezi realitatea greşită.

Majoritatea oamenilor nu îşi dau seama că au de ales în această privinţă, fiindcă, din păcate, suntem programaţi să fim atenţi la ce ar putea merge prost, din cauză că, evoluţionar, acest lucru era un beneficiu pentru noi. După cum a spus Oliver Burkeman în *The Guardian:* „Din acest motiv, veştile proaste sunt deosebit de puternice: în trecutul îndepărtat, era un lucru foarte bun ca atenţia să ne fie captată uşor de informaţii negative, fiindcă acestea puteau indica prezenţa unui risc iminent pentru supravieţuire. (Un om care locuia în peşteră şi care presupunea mereu că în spatele unei

stânci este un leu avea mai multe şanse de supravieţuire şi de reproducere decât semenul său care presupunea contrariul.)“ De aceea este mai uşor să fim pesimişti decât optimişti; pe vremuri, dacă eram pesimişti, aveam mai multe şanse de supravieţuire. Chiar şi în prezent, unii oameni consideră că purtarea centurii de siguranţă este ceva negativ, pentru că acest lucru presupune că urmează să facă un accident. Totuşi, centura de siguranţă salvează vieţi. Vestea bună este că nu mai e nevoie să fim pesimişti pentru a supravieţui. Putem să alegem să fim optimişti şi să avem o viaţă mai fericită şi mai productivă.

în zilele noastre, pericolul nu mai pândeşte la fiecare colţ – de exemplu, statistic vorbind, să zbori cu avionul este mai sigur decât să treci strada –, dar creierul nostru crede în continuare acest lucru. Iată însă ce au descoperit toţi oamenii de succes pe care i- am cunoscut: putem să alegem să ne contracarăm activ înclinaţia de a ne aştepta mereu la ce poate fi mai rău şi să ne aşteptăm în schimb la tot ce poate fi mai bun (sau, cel puţin, la o versiune mai uşor de gestionat a realităţii). Nu putem să controlăm forţele externe care ne influenţează viaţa – că am fost concediaţi, că urmează o călătorie cu

avionul sau că suferim de o boală neaşteptată –, dar putem să ne alegem credinţele, cuvintele şi mentalitatea cu care să reacţionăm în faţa acestor factori. Nu este o fantezie sau gândire pozitivă aberantă. Pare „prea frumos ca să fie adevărat“ pentru că marea majoritate a oamenilor trec prin viaţă fără să cunoască aceste adevăruri.

Deseori, clienţii şi cititorii îmi spun: „Sigur, Marisa, schimbarea convingerilor prin vizualizarea unor imagini diverse funcţionează pentru unii, dar nu şi pentru mine. Am încercat.“ Răspunsul meu: „Ferice de voi! înseamnă că nu cunoaşteţi frica, anxietatea şi ruşinea. Fiindcă aceste emoţii se nasc din vizualizări negative.“ în scurt timp, îşi dau seama, bineînţeles, că vizualizează continuu realităţi în viaţa cotidiană – „O s-o fac de oaie, postul ăsta este extrem de stresant, copiii mă scot din minţi, avionul se va prăbuşi“ –, dar nu îşi dau seama că tocmai acele vizualizări îi afectează negativ.

Trebuie să urmăm exemplul bebeluşilor care aşteaptă fără nicio grijă să zboare cu avionul: dacă nu vizualizăm imagini negative, nu avem cum să ne îngrijorăm. Unii oameni cred că nu pot să vizualizeze nimic, dar nu şi-ar găsi niciodată maşina în parcare sau

drumul spre casă dacă ar fi incapabili de vizualizare. Toţi vizualizăm continuu – trebuie doar să vizualizăm *mai bine,* să vizualizăm rezultate pozitive. Acest lucru ne va creşte spectaculos nivelul de fericire.

Foarte probabil, te minţi deja în mod negativ, aşa că îţi propun un exemplu, ca să vezi cum această tehnică poate să îţi influenţeze *pozitiv* viaţa. Am avut o clientă care se simţea realmente strivită de viaţa ei. Copiii o copleşeau, soţul era ineficient şi slujba o făcea să se simtă zilnic neapreciată şi încordată. în timpul şedinţei noastre, am acordat multă atenţie limbajului pe care îl folosea. A spus de mai multe ori: „Nu mai fac faţă. Nu mai fac faţă obrăzniciilor copiilor mei, nu mai fac faţă slujbei imposibile, nu mai fac faţă haosului din casă.“

După ce a terminat de vorbit, i-am arătat că folosise des expresia „Nu fac faţă“. în clipa următoare, a izbucnit în lacrimi: „Doamne Dumnezeule, mama spunea mereu asta.“

Clienta moştenise expresia – şi, prin extensie, convingerea – de la mama ei şi nu îşi asuma responsabilitatea pentru cuvintele şi imaginile alese de ea. Prin urmare, ajunsese să fie convinsă că este incapabilă să facă faţă vieţii.

în consecinţă, am înlocuit fraza „Nu fac faţă“ cu o afirmaţie mai blândă: „Am

capacităţi de adaptare fenomenale.“ Am sfătuit-o ca, de fiecare dată când se simte copleşită, să rostească cu voce tare sau în gând: „Am capacităţi de adaptare fenomenale.“ Încet-încet, această schimbare subtilă a făcut-o să creadă că afirmaţia este adevărată. Folosind alte cuvinte, a creat o imagine diferită. Peste câteva săptămâni, când a revenit în cabinetul meu, am aflat că se simte mult mai puţin copleşită de viaţă, că are succes la serviciu şi că se înţelege mai bine cu copiii şi cu soţul ei, care observaseră că se schimbase. Dar viaţa ei nu se schimbase deloc – ci doar convingerile ei despre viaţă, iar acest lucru îi făcuse existenţa mai suportabilă. Clienta mea este exemplul perfect că, dacă îţi umpli mintea cu gânduri şi imagini negative, obţii rezultate proaste, iar dacă procedezi invers, devii performant.

Te rog să observi că nu mi-am sfătuit clienta să spună un neadevăr. Slujba ei era într-adevăr grea şi copiii erau dificili. Dar înlocuind afirmaţiile vădit negative – „Slujba mea este infernală, copiii mei sunt obraznici şi se comportă urât“ – cu o versiune mai blândă, mai realistă a evenimentelor – „Meseria mea este uneori solicitantă şi copiii mei sunt dificili, dar am capacităţi de adaptare fenomenale“ şi-a creat sentimente mai

puţin intense. Acesta nu este un exemplu despre puterea gândirii pozitive sau un îndemn să ne prefacem că totul este roz. Este un mod de redefinire a evenimentelor din viaţa noastră, pentru a reflecta o imagine diferită, mai realistă.

înlocuieşte aşadar „Iar am întârziat, sunt o catastrofă, totul îmi merge prost azi“ cu „Prefer să fiu punctual, dar pot să mă descurc şi dacă întârzii şi sunt în stare să îmi gestionez problemele zilnice“. Folosind a doua variantă, nu te prefaci că eşti supraom, ci capeţi curajul să alungi aşteptările negative.

O clientă suferea de o fobie atât de puternică, încât a fost internată în spital. După externare, ca parte a tratamentului ambulatoriu, s-a înscris la şedinţe de terapie de grup. S-a aşezat în cerc alături de alţi pacienţi şi au fost îndemnaţi să spună fiecare ceva optimist. Clienta mi-a povestit că toţi au rostit ceva de genul: „Astăzi am văzut nişte narcise şi m-am simţit mai bine.“ Când i-a venit rândul, le-a urmat exemplul şi a spus „Fluturii mă liniştesc“ sau ceva asemănător. I- am atras atenţia că, în felul acesta, nu îi oferă minţii instrucţiuni clare pentru a-şi reduce anxietatea şi i-am cerut ca la următoarea şedinţă de terapie, când îi vine rândul, să spună cu voce tare: „Am

capacităţi de adaptare fenomenale.“ în săptămâna următoare, am rugat-o să spună „Am capacităţi de adaptare extraordinare“, apoi „Am capacităţi de adaptare exemplare“ şi „Am capacităţi de adaptare remarcabile“.

Mi-a declarat ulterior că se simte mult mai bine, ba mai mult, ceilalţi pacienţi au întrebat- o dacă pot împrumuta mesajul ei, apoi terapeutul l-a scris pe tablă şi a evidenţiat faptul că grupul lor înregistrează cel mai rapid progres în recuperare.

Succesul s-a datorat, bineînţeles, instrucţiunilor clare primite de mintea lor. Rostite cu voce tare, cuvintele „Am capacităţi de adaptare extraordinare“ îi oferă minţii o direcţie şi instrucţiuni foarte clare, îi oferă un plan, în vreme ce „îmi plac fluturii“ nu face acest lucru. Mintea îţi oferă ce îi oferi. Totul începe cu cuvintele tale, pe care ai puterea să le schimbi.

Dacă îţi aminteşti, am vorbit în „Introducere“ despre cele trei categorii de clienţi pe care îi întâlnesc. Asumarea responsabilităţii pentru cuvintele şi imaginile mintale este, probabil, cea mai importantă diferenţă dintre primele două categorii, cei care nu au ce îşi doresc, şi a treia categorie, cei care au ce îşi doresc. Cert este că majoritatea clienţilor pe care îi văd zi de zi nu sunt

conştienţi că ce simt faţă de lumea din jur este influenţat de alegerile pe care le fac.

Exerciţiu

Dă un nume glasului tău interior, trăncănelii neîncetate. Personifi.că-l, transformă-l, dacă trebuie, într-un personaj negativ de desene animate. Important este să înţelegi că vorbăria şi gândurile nu sunt o parte indisolubilă din *tine.*

Sunt o forţă externă pe care o poţi alunga din minte spunând:

„Ah, uite că s-a întors Clovnul ăsta, tocmai la momentul nepotrivit.“

Alungându-l din tiparele tale de gândire, recunoşti că ai putere asupra gândurilor.

Acceptând că negativitatea nu trebuie să definească *cine eşti* şi că este mai degrabă un obicei inutil de care poţi să scapi, vei putea să înlocuieşti Clovnul cu altceva. Dacă vrei, poţi să dai un nume părţii negative, să o botezi Susie sau Kevin. Capacitatea de a o recunoaşte, de a râde de ea şi,

cel mai important, de a o schimba este transformatoare.

Pentru mine, este important să le ofer clienţilor modalităţi practice de introducere a acestor schimbări. Ca să îţi minţi mintea, e de ajutor să personifici gândurile inutile şi modul în care vorbeşti cu tine însuţi – adică monologul interior. Să presupunem că, de fiecare dată când încerci să îţi modifici tiparele negative de gândire, mintea ta preia controlul şi insistă să reintroduci în gândire negativitatea, cuvintele şi imaginile inutile.

Cine ar putea să fie celălalt eu? Fii atent la cuvintele şi la frazele pe care le repeţi în gând, asemenea clientei mele care insista că nu poate să facă faţă vieţii. După ce ai identificat gândurile recidiviste, întreabă-te: oare aş vorbi aşa cu cel mai bun prieten al meu? I-ai spune vreodată „Of, eşti un încurcă-lume“, „Nu eşti bun de nimic“ sau „Ţi-ai asumat prea multe, nu ai cum să le faci pe toate“?

Foarte probabil, dacă eşti un prieten bun, nici nu ţi-ar trece prin minte asemenea lucruri; ai avea o atitudine blândă, încurajatoare şi l-ai sprijini. Poate că i-ai spune prietenului tău „Viaţa nu este perfectă, dar facem tot

ce putem“ sau „Sunt sigur că vei depăşi momentul şi te voi ajuta până la final“. Aşadar, întreabă-te ce se poate întâmpla dacă alegi să vorbeşti cu tine însuţi aşa cum te-ai adresa unui prieten. Fii blând, amabil şi încurajator *cu tine însuţi* şi vei fi uimit cât de uşoară ţi se va părea lumea din jur.

Să ne imaginăm cum arăta o zi din viaţa ta înainte să îţi îmbunătăţeşti dialogul interior:

Te trezeşti, te uiţi în oglindă şi începi să te critici şi să îţi reproşezi că ai uitat să coşi tivul de la costum. îţi spui: „Ar fi trebuit să fac asta de ieri şi acum nu mai am timp.“ Apoi adaugi „Sunt un idiot, sunt un ratat“, „Cămaşa pare prea strâmtă. Trebuia să slăbesc. Sunt incurabil/jalnic/fac degeaba umbră pământului“ etc. etc.

Deschizi frigiderul şi nu găseşti niciun aliment sănătos, aşa că mănânci carbohidraţi şi zahăr şi, pentru a doua oară în doar zece minute, îţi spui că eşti idiot, retardat, prost, dobitoc.

în cursul zilei, îţi spui tot felul de lucruri jignitoare pentru că ai uitat să îţi încarci telefonul, nu ţi-ai alocat destul timp ca să ajungi la destinaţie, nu ai avut suficiente monede pentru biletul de autobuz, nu te-ai pregătit cum trebuie pentru întâlnirea de afaceri, nu faci o treabă suficient de bună la

serviciu, ai ţipat la un coleg, nu ţi-ai pregătit o gustare sănătoasă, aşa că, atunci când partenerul de afaceri întârzie la întâlnire, mănânci pizza. în drum spre casă, îţi reproşezi că ai plecat prea târziu ca să eviţi traficul, te critici că iar nu mergi la sală fiindcă eşti prea obosit, nu mai chef să găteşti, aşa că mănânci cereale şi atunci îţi reproşezi şi mai tare că eşti un leneş şi că nu mai eşti în formă. în cele din urmă, persoana drăguţă cu care ai discutat online te ignoră în seara asta şi îţi justifici acest lucru adăugând: „Ştiam că este doar o chestiune de timp. Ce am de oferit? Oricum s-ar fi plictisit de mine, aşa că nu sunt surprins. Sunt un nimeni, un gras şi un prost.“

Poate crezi că exagerez, dar când îi întreb cum a decurs weekendul lor, clienţii îmi răspund de multe ori: „Jalnic. Tipa cu care urma să ies în oraş a anulat întâlnirea. Sunt convins că a găsit pe cineva mai bun, aşa că am mâncat tot weekendul ca un porc şi acum sunt cât casa. Sunt o catastrofă şi o epavă.“ Dar nimic din toate astea nu este adevărat. Poate că dezinteresul celei cu care trebuia să se întâlnească a fost stârnit de lipsa lui de încredere în sine (ambele sexe consideră încrederea în sine extrem de sexy şi le repugnă

nevoia de confirmare[1]) sau poate a trebuit să rezolve o problemă urgentă. în orice caz, clientul nu avea cum să mănânce tot weekendul ca un porc, nu este nici cât casa, nici o catastrofă sau o epavă, aşa cum îşi repetă, chinuindu-se şi îndurerându-se inutil.

Acum imaginează-ţi că nu tu ţi-ai spus aceste lucruri, ci că eşti insultat şi catalogat astfel, zi de zi, de cel mai bun prieten al tău. Nu-i aşa că ai vrea să îl alungi din viaţa ta o dată pentru totdeauna şi să îţi găseşti prieteni mai buni?

Este timpul să devii un prieten mai bun pentru *tine însuţi,* să termini cu autocritica şi cu jignirile.

De tine depinde dacă eşti pesimist şi autocritic sau optimist şi elogios cu tine. Mintea ta nu ştie şi, de altfel, nu este interesată dacă ce îi spui este corect sau greşit, bun sau rău, adevărat sau fals, util sau complet inutil. Ea lasă pur şi simplu informaţia să intre. Sarcina minţii tale este să acţioneze în funcţie de cuvintele pe care i le spui, folosindu-le pentru a ticlui un plan pe care se străduieşte să îl pună apoi în practică. Sarcina ta este să îi oferi minţii cuvinte mult mai puternice, descriptive şi pozitive. Mintea se achită de sarcina ei, aşa că fă-ţi şi tu treaba,

oferindu-i constant instrucţiuni mai bune.

Reţine încă un lucru: ai întotdeauna de ales, toţi oamenii au de ales. Poţi să alegi să fii pesimist, să foloseşti un limbaj distructiv şi să te simţi prost din cauza asta sau poţi să alegi să fii optimist, să foloseşti un limbaj constructiv şi să observi cum viaţa ta se îmbunătăţeşte. Singurul lucru care nu depinde de alegerea ta este efectul pe care gândurile negative îl au asupra minţii şi corpului tău, bolile, anxietatea şi stresul pe care ţi le induci pe nesimţite, utilizarea cuvintelor depreciative hrănindu-ţi constant mintea cu instrucţiuni negative.

Este important să îţi aminteşti că, în cazul acestor tehnici, repetiţia este foarte importantă. Fosta mea clientă nu a rostit doar de cinci ori pe zi „Am capacităţi de adaptare fenomenale“ şi a constatat că viaţa ei s-a schimbat peste noapte. A folosit fraza ca pe un instrument prin care şi-a întrerupt mintea de fiecare dată când a simţit că reia tiparele de gândire negative. Până să îşi îmbunătăţească viaţa, a rostit fraza cu voce tare de sute de ori – o avea pe ecranul telefonului, pe oglindă, în maşină. Abia apoi a devenit adevărată. Dacă le repeţi în gând toată ziua, gândurile negative se confirmă.

Dar vestea bună este că repetarea frazelor încurajatoare este la fel de puternică precum repetarea frazelor negative, aşa că ai răbdare să asimilezi afirmaţiile pozitive înainte să te dai bătut.

Poţi să rosteşti cu voce tare fraza sau, pentru a valorifica beneficiile scrisului şi cititului, poţi să o salvezi pe ecranul de pornire al telefonului, să o setezi ca alarmă şi să o transformi în parola de acces în computer. Dacă repeţi „Am capacităţi de adaptare fenomenale“, vei obţine permanent rezultate mai bune. Numărul mare de repetări va facilita absorbţia mintală şi va fi benefic pentru tine ca o cremă pentru pielea uscată.

Cred cu tărie că fiecare om are capacitatea de a redeveni precum un bebeluş care aşteaptă să călătorească cu avionul: poţi să ai o încredere în sine fenomenală şi poţi să fii lipsit de griji şi de teamă pentru ce va urma. Când ai venit pe lume erai fix aşa şi îţi promit că nu trebuie să faci ani întregi de terapie pentru a renaşte. Trebuie doar să îţi asumi responsabilitatea pentru cuvintele şi imaginile din capul tău. Odată ce vei face acest lucru, viaţa ta nu va mai fi niciodată la fel.

CAPITOLUL 3

De ce nu vrei să câştigi la loterie

Când vei înlocui gândurile distructive cu gânduri constructive, vei începe să obţii rezultate pozitive.
Willie Nelson, muzician

O primă lecţie pe care o înveţi ca terapeut este că, în adâncul sufletului, majoritatea oamenilor au aceleaşi năzuinţe. Tânjesc după iubire, sub forma unor relaţii în care să se simtă preţuiţi. Tânjesc după siguranţă, de obicei sub forma banilor şi a legăturilor sociale. Şi tânjesc după succes sau după sentimentul că au contribuit cu ceva sau au realizat ceva în viaţă. Dar am învăţat şi altceva: în pofida faptului că îşi doresc aceste lucruri, majoritatea oamenilor acţionează adesea într-un mod contrar intereselor proprii.

Altfel, cum se explică faptul că oamenii care îşi doresc din suflet să se căsătorească se implică sufleteşte în relaţii cu persoane indisponibile, abuzive sau care nu vor un angajament? Iar cei care susţin sus şi tare că vor să nu mai aibă datorii la bancă îşi cumpără

cu prima ocazie un ceas, o maşină nouă şi haine strălucitoare? Aceste acţiuni nu au prea multă logică dacă nu înţelegem un alt adevăr fundamental al minţii umane. Şi anume că, atunci când este lăsată de izbelişte, mintea fuge de necunoscut şi se întoarce la lucrurile familiare.

Ca să fiu sinceră, este o situaţie frustrantă pentru un terapeut. Le dorim clienţilor noştri să se bucure de dragoste, de succes şi de bani, dar mulţi insistă să alerge în direcţia contrară, însă dacă revenim la originile noastre evoluţioniste, lucrurile încep să ni se pară, ca în multe cazuri, un pic mai logice. La urma urmei, în vremurile tribale era riscant pentru strămoşii noştri să se aventureze singuri în pustietate. în absenţa facilităţilor moderne de astăzi, oamenii de odinioară nu ar fi reuşit să supravieţuiască pe cont propriu; în trecut aveau nevoie de susţinerea membrilor aceluiaşi trib pentru împlinirea nevoilor de hrană, căldură şi conexiune. în plus, tribul vecin se putea dovedi oricând ostil, iar mediul înconjurător putea adăposti prădători periculoşi, împotriva cărora oamenii nu ştiau cum să se apere. De aceea, limitarea la un mediu cunoscut ne-a ajutat să supravieţuim.

Dar tendinţa de a reveni la ce ne este familiar s-a păstrat până astăzi şi provoacă foarte multe dintre problemele cu care se confruntă clienţii mei. Am observat des această înclinaţie când am lucrat în industria reality-show-urilor, în special la emisiunile de slăbit. Vedetele pe care trebuia să le ajut aveau la dispoziţie practic toate resursele necesare pentru cineva care vrea să slăbească: instructor, mâncare sănătoasă, bucătar, sală de sport de ultimă generaţie, asistenţă psihologică etc. Graţie acestor beneficii fizice şi sprijinului emoţional şi spiritual, scăderea în greutate era garantată. Dar de îndată ce progresau puţin, îmi spuneau: „Abia aştept să se termine emisiunea ca să pot să sărbătoresc cu pizza şi îngheţată.“

Dacă nu ştim că mintea respinge necunoscutul, acest lucru ni se pare complet contraintuitiv. Vedetele au obţinut ce pretindeau că îşi doresc de mult – au slăbit dar mintea lor a rămas fixată pe revenirea la activităţile familiare, adică mâncatul excesiv de alimente nesănătoase şi îngrăşarea. Din acest motiv, foarte mulţi oameni obişnuiţi nu reuşesc să ţină dietă (un aspect despre care vom discuta pe larg în capitolul al şaptelea). Oamenii care au fost mult timp nemulţumiţi de

greutatea lor nu sunt familiarizaţi cu pierderea în greutate. în schimb, sunt obişnuiţi să ţină regim şi să renunţe la el, aşa că revin la dinamica asta în repetate rânduri.

De asemenea, suntem obişnuiţi să mâncăm aceeaşi mâncare, aşa că nu ne place să renunţăm la zahărul din cafea. Dar vestea minunată este că, după un timp, noul gust va deveni familiar şi cafeaua cu zahăr ni se va părea străină, ba chiar neplăcută. Trebuie să ne păstrăm obiceiul o vreme, fiindcă obişnuinţa se creează prin repetiţie. Abia apoi suntem recompensaţi.

Această logică poate fi folosită şi în privinţe mult mai importante decât ceaiul sau cafeaua. Chiar şi familiaritatea cu rolurile de gen tradiţionale ne modelează comportamentul. Potrivit cercetărilor, încă de la vârsta de 6 ani, fetele au tendinţa să creadă că persoanele de gen feminin nu pot fi geniale. Concluzia nu are nicio legătură cu talentele native, ci este, mai degrabă, o reflexie a modului în care societatea şi cultura pop îi înfăţişează pe bărbaţii de succes din toate domeniile – de la politicieni şi directori de mari companii până la supereroii din filme –, pe când femeile ocupă de obicei roluri secundare, de sprijin pentru bărbaţii „geniali“.

Bărbaţii puternici şi strălucitţi sunt o trăsătură culturală familiară; femeile puternice şi strălucite – mai puţin.

Potrivit unui articol publicat în ediţia din ianuarie 2017 a revistei *Science,* cercetătorii au descoperit că: „Aceste stereotipuri le descurajează pe femei să urmeze cariere prestigioase – cu alte cuvinte, femeile sunt slab reprezentate în domenii ai căror reprezentanţi pun accent pe genialitate (de exemplu, fizica şi filosofia). La vârsta de 6 ani, fetele încep să evite activităţile despre care aud că sunt pentru copiii «foarte, foarte inteligenţi». Aceste descoperiri sugerează că atribuirea noţiunii de genialitate în funcţie de gen se face în copilărie şi are un efect imediat asupra intereselor copiilor.“

Practic, modelul de feminitate cu care se familiarizează copiii de 6 ani nu este cel al cercetătoarelor, al inventatoarelor şi al fizicienelor. Din păcate, asta face ca asemenea aspiraţii intelectuale înalte să devină nefamiliare pentru fete şi, prin urmare, foarte puţine îşi vor dori să le îndeplinească.

Această dinamică se manifestă frecvent la diverse niveluri metasociale. De exemplu, înainte ca Barack Obama să fie ales preşedinte, tinerii afro-americani nu concepeau că unul ca ei ar putea deveni cândva preşedinte.

Studiile arată că nici măcar nu aspirau la aşa ceva. însă după cele două mandate prezidenţiale ale lui Obama, mulţi tineri afro-americani s-au familiarizat cu ideea unui preşedinte de culoare şi, prin urmare, când sunt intervievaţi, răspund tot mai des că îşi doresc să ocupe această funcţie. Schimbarea la nivel naţional a avut loc în doar câţiva ani.

S-ar putea ca aceste observaţii să te descurajeze. Dacă nu eşti familiarizat cu bogăţia, cu succesul şi cu dragostea din cauza contextului familial sau a trecutului în care nu ai avut ocazia să alegi, cum ai putea vreodată să depăşeşti aceste bariere şi să găseşti fericirea? Dar există o veste bună:

Putem să alegem activ să ne defamiliarizăm de lucrurile familiare pe care nu le mai dorim în viaţă.

Şi, totodată, putem să alegem să ne familiarizăm cu lucrurile nefamiliare pe care ni le dorim. De fapt, studiile au arătat în repetate rânduri că familiaritatea anumitor sentimente nu este fixă; oamenii se învaţă constant să capete anumite deprinderi. Primul pas este comportamental – mergi, de exemplu, la sală sau bea cafeaua fără zahăr. Repetă neîncetat acest pas, spunându-ţi „Mă voi familiariza cu acest lucru“, şi vei reuşi.

Un alt exemplu cu deznodământ previzibil, care demonstrează adevărul ipotezei mele, este cel al câştigătorilor la loto. Dacă îi întrebi, toţi oamenii îşi doresc să câştige la loterie. Pare situaţia ideală: să poţi să faci tot ce vrei fără să te preocupe costurile. Atunci de ce foarte mulţi câştigători ajung într-o stare financiară mai proastă decât aveau înainte, la doar câţiva ani după ce au încasat premiul cel mare?

Potrivit unui articol din revista *The Atlantic:* „Un sondaj Camelot a constatat că, în general, britanicii câştigători au cheltuit ostentativ: pe proprietăţi, maşini şi vacanţe. De asemenea, conform unui studiu des menţionat, efectuat în rândul a 35 000 de câştigători la loterie din Florida, 1 900 dintre ei au depus o cerere de intrare în insolvenţă după cel mult cinci ani. Studiul a mai constatat că, în timp ce infuzia mare de numerar reduce probabilitatea intrării în faliment în primii doi ani după câştig, probabilitatea de insolvenţă creşte în următorii trei-cinci ani/-

Cauza este legată de faptul că, pentru câştigătorii la loterie, sentimentul lipsei grijilor financiare este nefamiliar.- Dacă nu ai fost

niciodată bogat, nu ştii ce înseamnă să investeşti, să economiseşti sau să îţi rămână bani de la un salariu la altul.

Eşti învăţat, în schimb, să îţi încasezi salariul şi să îl cheltuieşti aproape pe tot, rămânând cu doar câţiva dolari până luna următoare. Sentimentul de a avea bani puşi deoparte la bancă îţi este străin, aşa că nu o faci nici măcar atunci când ai semnificativ mai mulţi bani.

Aceasta este, din păcate, una dintre cauzele inegalităţilor sociale. Copiii care provin din familii care cunosc aparenţele înşelătoare ale bogăţiei au mai multe şanse să se îmbogăţească la maturitate. La mijloc nu se află neapărat faptul că e posibil să primească o moştenire (şi unii chiar o primesc), ci familiarizarea cu conceptul de avuţie şi cu ideea de a avea bani mulţi.

De fapt, anii de experienţă ca terapeută mi-au arătat că atitudinea clienţilor mei faţă de bani şi venituri insuficiente pot fi unele dintre comportamentele cel mai greu de schimbat. Motivul este, desigur, că oamenii cred că au o problemă cu banii, când, în realitate, au o problemă cu veniturile pe care le consideră insuficiente. Ei cred cu tărie în afirmaţii de tipul: „Nu voi avea niciodată destui

bani“, „Nu merit să am tot ce îmi doresc“ sau „în cele din urmă, voi pierde tot ce am“. Ei nu cer niciodată o creştere salarială (chiar dacă o merită) şi se chinuie să economisească semnificativ. Dar marea ironie a sorţii – pe care o observăm în studiile despre câştigătorii la loto – este că problemele lor financiare nu vor fi rezolvate aproape niciodată cu mai mulţi bani.-

Deci, cum putem schimba această atitudine? După cum am descoperit, clienţii mei au avut succes când şi-au schimbat
fundamental şi şi-au redefinit complet concepţia despre bani.

Vezi tu, noi, oamenii, ne dezvoltăm foarte devreme relaţia cu banii, urmând de obicei exemplul părinţilor. Apoi, indiferent cât de mulţi sau cât de puţini bani câştigăm, această relaţie ne modelează convingerile financiare. Dacă redefinim obiectul relaţiei, avem o relaţie cu totul diferită. Nu este vorba despre bani, ci despre *energie.* Schimbând obiectul relaţiei, putem să ne debarasăm de vechile convingeri, familiarizându-ne cu credinţe noi.

în cele ce urmează, îţi voi propune un exerciţiu de foarte mare ajutor.

Din diverse motive, după ce vom face această schimbare, vechile fraze nu vor mai suna la fel de convingător. După ce

ne vom familiariza cu ide ea că banii sunt o resursă regenerabilă – energia şi produsul nostru personal –, vom înţelege mult mai uşor că banii vin şi pleacă. Dacă îi vom considera rezultatul direct al eforturilor noastre, nu un lucru pentru care trebuie să ne luptăm din răsputeri, banii vor avea mai puţină putere asupra noastră.

Oamenii bogaţi se călăuzesc deseori după ideea că banii sunt o resursă fluidă. Dau şi primesc bani cu uşurinţă; înţeleg dinamismul banilor şi faptul că este firesc ca banii să vină şi să plece. Deşi se întâmplă uneori să aibă un flux de bani mai mic, nu se simt niciodată „săraci“. Sunt convinşi că pot să obţină şi să dea mai departe bani cu aceeaşi uşurinţă şi regularitate cu care respiră.

Exerciţiu

Cea mai uşoară modalitate de a vedea cum funcţionează acest proces este să îţi notezi toate convingerile autolimitative sau de lungă durată despre bani. Afirmaţii des întâlnite sunt următoarele:

0 Nu voi avea niciodată destui bani.

0 Nu ştiu să acumulez bani.

Banii îmi scapă printre degete.

0 Banii nu cresc în copaci, ci se obţin muncind pe rupte.

K Nu merit mai mulţi bani.

0 Nu sunt suficient de valoros ca să obţin mai mulţi bani.

® Oamenii religioşi nu aleargă după bani.

0 Dacă voi obţine mai mulţi bani înseamnă că alţii vor primi mai puţini.

Acum, după ce ţi-ai notat aceste convingeri, înlocuieşte cuvântul *bani* cu *energie'.*

0 Nu voi avea niciodată destulă energie.

0 Nu ştiu să acumulez energie.

0 Energia îmi scapă printre degete.

0 Energia nu creşte în copaci, ci se obţine muncind pe rupte.

0 Nu merit mai multă energie.

3 Nu sunt suficient de valoros ca să obţin mai multă energie.

0 Oamenii religioşi nu aleargă după energie.

0 Nu există destulă energie pentru toată lumea.

Oamenii care învaţă acest lucru cer mai uşor o remuneraţie mai mare ca răspuns la „energia“ lor. Cer creşteri salariale atunci când ştiu că le merită. Cresc tarifele pentru clienţi, întrucât clienţii potriviţi vor fi dispuşi să plătească mai mult, iar cei nepotriviţi vor merge în altă parte. Refuză proiectele care nu merită investiţia lor de timp sau de efort, pentru a face loc altor proiecte mai mari, mai ambiţioase (şi mai profitabile). Iar când primesc bani din senin, nu simt nevoia să îi toace imediat.

Cu alte cuvinte, se familiarizează cu ideea că banii (sau energia) sunt o

resursă fluidă şi dinamică şi renunţă la ideea că nu vor avea niciodată suficienţi bani, cerând pur şi simplu mai mulţi. Şi tu poţi acţiona într-un mod similar, nu doar în privinţa banilor, ci a tuturor lucrurilor care îţi provoacă durere sau suferinţă.

Lucrurile cu care te familiarizezi sau nu sunt alegerea ta

Am avut odată o clientă care trecuse prin atât de multe relaţii eşuate, încât îi era jenă să le povestească bărbaţilor cu care se întâlnea despre trecutul ei romantic. Nu avea sens, era o femeie frumoasă, elegantă, inteligentă şi independentă financiar. Cu toate acestea, alerga mereu după bărbaţi care o puneau pe locul al doilea şi nu „arătau“ că le pasă cu adevărat.

De asemenea, clienta mea încerca să îi cucerească şi să îi convingă să rămână cu ea, fiind excesiv de atentă, de drăguţă şi de dornică să le facă pe plac. Dar ardoarea ei nu făcea decât să îi alunge, să îi irite şi se comportau şi mai urât cu ea. Sincer vorbind, situaţia ei era foarte tristă. După fiecare relaţie eşuată, era foarte dezamăgită de sine şi interioriza toate insultele fostului partener.

Aşa cum procedez cu fiecare client, am rugat-o să îmi descrie relaţia cu tatăl ei. Am aflat că acesta era un om foarte nefericit, care deseori se întorcea acasă beat şi îşi făcea simţită prezenţa cerându-i tot felul de lucruri soţiei şi făcând crize de nervi. Dacă nu se comporta absolut ireproşabil, clienta mea trebuia să îndure insultele lui. în dimineaţa următoare, după ce îşi revenea din starea de ebrietate, tatăl ei se comporta ca şi cum nimic nu s-ar fi întâmplat şi îşi lua micul-dejun nepăsător. Cu timpul, clienta mea s-a obişnuit să ignore crizele de furie ale tatălui ei, în speranţa că totul va reveni la normal dimineaţa. S-a familiarizat cu acest ciclu de stări emoţionale extreme.

După ce am aflat povestea trecutului ei, i- am spus clientei: „Când era beat, tatăl tău te jignea, îşi bătea joc de sentimentele tale şi te ignora. Iar dacă nu îi reproşai a doua zi comportamentul, se comporta ca şi cum totul era în regulă. Şi ghici ce? Acum preferi bărbaţii care te fac să te simţi la fel.“ Şi-a dat seama imediat că am rostit un adevăr. Nedumeriţi, prietenii ei o întrebaseră de multe ori de ce era atrasă de bărbaţi indezirabili, lipsiţi adesea de calităţi vizibile. Dar, bineînţeles, clienta mea nu era sedusă

de personalitatea lor, ci mai degrabă de modelul pe care aceştia îl întruchipau. Când făcea cunoştinţă cu un bărbat, îşi spunea de multe ori: „Mi se pare că îl cunosc de-o viaţă.“ Desigur, aşa şi era. Revenea la un tipar familiar, chiar dacă era o alegere îngrozitor de proastă pentru ea. Mintea noastră vrea să se întoarcă la un model cunoscut, ba mai mult, încearcă să recreeze scenarii care ne amintesc de copilărie, dar care se încheie de data aceasta cu un final fericit. Din acest motiv, clienta mea prefera bărbaţii care îi aminteau de tatăl ei, dar încerca să îi determine să o iubească şi să o respecte aşa cum el nu făcuse niciodată. Viaţa este mult prea scurtă pentru a încerca neîncetat să schimbăm finalul. Trebuie să schimbăm începutul poveştii, aşa că, în loc să ne străduim să îmbunătăţim un partener indiferent, este de preferat să alegem de la început un partener bun – asta ne face viaţa mult mai uşoară.

Clienta mea trebuia să se familiarizeze cu laudele, cu aprecierile şi cu relaţiile pe picior de egalitate, în loc să se obişnuiască cu crizele de furie ale partenerului, să înveţe să se poarte mereu cu mănuşi şi să încerce să repare relaţia de fiecare dată. Mi-a spus că atunci când întâlnea bărbaţi stabili emoţional, care o respectau, simţea

imediat că sunt „prea buni“ pentru ea şi constata că nu e atrasă de personalitatea lor echilibrată. I-am cerut să înlocuiască acest discurs interior cu fraza: „Nimeni nu este prea bun pentru mine; mă voi familiariza cu sentimentul de a fi iubită şi respectată.“ După ce a început să observe genul de bărbaţi de care fusese atrasă de-a lungul timpului (care îi aminteau de tatăl ei), şi-a schimbat radical comportamentul de la primele indicii că avea de a face cu acelaşi tip de bărbaţi. Ba mai mult, a dezvoltat o aversiune puternică faţă de modelul familiar (îndepărtându-se de el), fiindcă a înţeles că îi face rău. în plus, a început să fie atrasă puternic de parteneri potriviţi, care o încurajează şi o laudă.

Dar înainte să se poată bucura de aprecierea partenerilor, clienta mea a trebuit să se familiarizeze cu acest sentiment. în copilărie, auzise doar critici de la tatăl ei şi niciun cuvânt bun de la mama. Nu ştia ce simţi când cineva te laudă pentru personalitatea sau calităţile tale native – fusese apreciată doar pentru acţiunile care îi făceau pe plac tatălui ei aşa că nu alesese niciodată bărbaţi care să o preţuiască exclusiv pentru felul ei de a fi. Ca să se familiarizeze cu laudele, nu putea să privească în exterior; trebuia

să înceapă cu ea însăşi. I-am propus un scenariu pe care să îl parcurgă în fiecare dimineaţă în timp ce îşi aranja părul în oglindă. Trebuia să repete cu voce tare afirmaţiile elogioase pe care nu le auzise niciodată de la nimeni altcineva: „Sunt o parteneră minunată şi grijulie“, „Sunt atrăgătoare şi iubitoare“, „Obţin şi întreţin cu uşurinţă relaţii de durată, bazate pe iubire şi respect“.

în ciuda aparenţelor, aceste fraze nu sunt arogante. Ideea nu este să alergi peste tot şi să te lauzi în gura mare cât eşti de grozav în faţa colegilor tăi sau a celui care îţi prepară cafeaua; scopul este să te familiarizezi cu sunetul laudelor la adresa *propriei persoane.* Cu cât vei repeta mai des acest lucru, cu atât încrederea în sine va spori şi, în scurt timp, vei descoperi că nu te mai atrag oamenii care nu te apreciază. Laudele vor deveni ceva familiar pentru tine.

Am lucrat cu foarte mulţi oameni de mare succes şi un lucru pe care l-am observat este nonşalanţa cu care vorbesc, fără ezitare, despre lucrurile la care se pricep. La mijloc se află faptul că laudele şi încrederea în sine le sunt atât de familiare, încât nu se stingheresc să discute despre performanţele lor. Nu contează dacă

încrederea se datorează copilăriei perfecte şi încurajării părinţilor sau efortului de transformare interioară după o copilărie infectă, fiindcă oricine poate să aleagă să se familiarizeze cu laudele. De fapt, odată ce te vei obişnui cu ele, vei descoperi că sunt cel mai grozav cadou pe care ţi l-ai făcut vreodată. Laudă-te singur, familiarizează-te cu aprecierea şi mintea ta îţi va întoarce darul. în scurt timp, laudele nu vor mai privi acţiunile tale, ci vor ajunge să te reprezinte.

începe cu paşi mici şi familiarizează-te cu plăcerea

Foarte probabil, vrei să te dezobişnuieşti de anumite aspecte din viaţa ta. Nu te gândi la chestiuni foarte importante, cum ar fi alegerea partenerului de viaţă. Să îţi dau un exemplu: una dintre clientele mele comanda întotdeauna un burger cu cartofi prăjiţi, pentru că acest fel de mâncare costa 8 dolari, iar o salată 12 dolari şi nu voia să plătească aşa mult. Dar apoi s-a obişnuit să cheltuiască în plus pe alimente sănătoase şi s-a dezobişnuit de consumul de junk-food. Şi-a dat seama că, de fapt, este mai rentabil să plătească mai mult pe mâncare sănătoasă, fiindcă scapă astfel de cheltuielile suplimentare pe

medicamente, cărţi de slăbit şi tot felul de pastile.

Dacă te-ai obişnuit să te relaxezi după serviciu jucându-te pe tabletă, coboară din metrou sau din autobuz cu o staţie mai devreme şi mergi pe jos spre casă ascultând muzică la dispozitivul cu care eşti familiarizat. Dacă te-ai obişnuit să te trezeşti în ultima clipă şi să întârzii la serviciu, propune-ţi să ajungi zilnic la slujbă cu cinci minute mai devreme, timp de o săptămână. în scurtă vreme, te vei familiariza cu programul şi rutina mijloacelor de transport şi totul va decurge natural.

Alege un obicei pe care să îl respecţi timp de o săptămână. Dacă îţi vine mai uşor, începe cu lucruri mărunte: de exemplu, renunţă la zahărul din cafea sau înlocuieşte cu un măr gustarea nesănătoasă cu care eşti obişnuit în pauza de dimineaţă. Laudă-te în fiecare zi, în loc să te critici. Fii atent la modul în care procesul devine tot mai uşor de la o zi la alta. Foloseşte apoi cele învăţate în timp ce te-ai familiarizat cu aceste sarcini uşoare aplicând lecţiile în privinţa unor aspecte mult mai importante: respectul de sine, potenţialul profesional sau relaţiile sentimentale.

După ce vei înţelege că poţi să te dezobişnuieşti de familiar şi viceversa, vei păşi cu încredere în direcţia visurilor tale.

Dezobisnuieste-te de sentimentul de ruşine şi de J I suferinţă

O problemă pe care o întâlnesc des este cea a clienţilor din medii religioase care nu pot să se descotorosească de sentimentul de ruşine cu care s-au familiarizat de la vârste foarte fragede. Deşi religia este, fără doar şi poate, o forţă pozitivă şi benefică, din păcate, poate să sufere mutaţii, provocând multă suferinţă şi o ruşine incredibilă oamenilor care cred că nu se „ridică la nivelul pretenţiilor“ familiei sau liderului religios din comunitatea lor.

Este tulburător să vezi oameni înstrăinaţi de familie pentru că au abandonat normele socioculturale ale religiei lor şi, din păcate, aceste cazuri sunt foarte comune. Dar vestea bună este că sistemele de credinţă restrictive nu sunt înnăscute sau încorporate în oameni – sunt dobândite prin învăţare.

Fie că sunt sau nu religioşi, mulţi oameni au convingeri inutile, care le-au fost inoculate de familie. Convingerile de genul „Nu sunt un fiu bun“ sau „Mi-

am pierdut onoarea făcând sex înainte de căsătorie“ au putere asupra lor *fiindcă* le sunt foarte familiare. S-ar putea să crezi că, pentru a scăpa de aceste convingeri, trebuie să faci terapie ani întregi sau să dobândeşti capacitatea magică de a călători în timp şi de a-ţi retrăi copilăria. Dar mai există o soluţie, una mult mai rapidă.

Dacă nelipsitul sentiment de ruşine datează din copilărie, foarte probabil acesta *nu îţi aparţine.* Putem să presupunem, fără îndoială, că mama, tatăl sau bunicii tăi ţi-au inoculat sentimentul umilitor că nu te ridici la nivelul aşteptărilor şi că te-au determinat să te identifici cu el. Este regretabil, dar ruşinea se învaţă. Aşa cum înveţi o pisică sau un câine să se ruşineze dacă ţipi de fiecare dată când sare pe canapea, la fel poţi determina un om să simtă ruşine dacă nu se ridică la un standard impus cultural, reamintindu-i constant eşecul lui.

Dar nu trebuie să trăieşti toată viaţa cu acest sentiment.

încearcă următorul exerciţiu.

Exerciţiu

Pentru început, rosteşte cu voce tare pentru tine:

K Aceasta nu este ruşinea mea.

3 Nu îmi aparţine.

0 Pot să renunţ la ea.

Imaginează-ţi că o pui într-o cutie mare şi grea şi că o restitui persoanei care ţi-a inoculat-o. Apoi închipuie-ţi uşurarea pe care o vei trăi când nu vei mai purta cu tine această povară.

Altfel spus, înapoiază ruşinea celor care ţi-au transmis-o. Nu e nevoie ca ei să ştie că ai făcut asta. Bucură-te de sentimentul profund eliberator creat de gândul că ai restituit ruşinea celor care ţi-au inoculat-o.

După ce ai înapoiat-o, ruşinea nu îţi mai aparţine şi, prin urmare, nu îţi mai este familiară. Obişnuieşte-te în schimb cu alte convingeri pozitive.

De exemplu:

0 Sunt un fiu bun.

0 Am o valoare inalienabilă, indiferent la ce biserică merg.

0 Nimeni nu poate să mă facă să mă simt inferior.

Dacă le repeţi, noile credinţe vor înlocui sentimentul continuu de ruşine cu care ai trăit multă vreme.

Fără doar şi poate, în viaţă vei întâlni situaţii care te vor răni sau înfuria. Pentru ca aceste stări să nu se transforme în ruşine sau în sisteme de credinţe inutile, asigură-te că îţi exprimi sentimentele imediat după evenimentul declanşator. Deşi nu este întotdeauna recomandabil sau posibil să îţi exprimi durerea sau furia faţă de cel care ţi-a provocat-o, ai oricând libertatea să te retragi undeva singur şi să îţi exprimi suferinţa cu voce tare. De exemplu, dacă te-a supărat şeful tău sau o rudă, închide-te în toaletă, dă drumul la robinete sau trage apa ca să nu se audă când rosteşti cu voce tare: „Mă doare că şeful meu şi-a asumat meritele pentru munca mea. Cumnatul meu mă critică mereu şi sufăr din cauza asta.“

Dacă spui „Mă doare că sora mea nu mă sună niciodată“, apoi adaugi „Sunt demn de iubire şi acest lucru nu poate fi diminuat de comportamentul ei“, eviţi să recreezi vechile credinţe inutile şi recunoşti că ai puterea să nu te laşi afectat negativ de comportamentul altcuiva.

Un aspect pe care l-am observat foarte devreme în carieră este că oamenii fericiţi şi echilibraţi îşi exprimă nestingheriţi suferinţa. Este un lucru uşor dacă te obişnuieşti să spui: „M-ai

rănit când...“ Cel mai eficient mod este să începi cu o apreciere: „Te iubesc, eşti cea mai bună prietenă/soră/fiică etc., dar m-a durut că ai uitat de ziua mea de naştere. Nu vreau să îţi port ranchiună, aşa că am exprimat acest gând, ca să îl pot uita.“

Exprimarea suferinţei în preajma evenimentului declanşator este benefică, fiindcă te scapă de resentimente şi nu le lasă să dospească în tine. Dacă nu poţi să exprimi cu voce tare ce vrei pentru că cel care te-a rănit este şeful tău sau o rudă dificilă, spune totuşi ce gândeşti când eşti singur acasă sau în maşină. Să rosteşti cu voce tare, doar pentru sufletul tău, „Sufăr din cauza lui... Mă doare când...“ este o metodă foarte bună de a alunga durerea, iar eficienţa creşte prin exerciţiul repetat.

Ce este în neregulă cu tine şi, de altfel, cu ceilalţi?

Cele trei categorii de clienţi au trei categorii de probleme sau deficienţe. Dacă vei identifica ce este în neregulă cu tine şi, de altfel, cu ceilalţi, vei dobândi o perspectivă îmbunătăţită şi vei înţelege lucrurile care îi influenţează şi îi afectează pe oameni, căpătând viziunea care te va ajuta să faci faţă comportamentelor semenilor

tăi. în capitolele anterioare, am discutat despre dificultatea clienţilor mei de a vorbi în public, dar problema reală se află mai în profunzime. în spatele problemei fiecărui client se află întotdeauna una dintre următoarele trei convingeri:

Nu sunt de-ajuns aşa cum sunt. Voi detalia acest aspect în capitolul al optulea.

/m/ *doresc un lucru inaccesibil.* Foarte mulţi clienţi apelează disperaţi la serviciile mele şi vor din suflet să nu mai sufere, dar pe lângă necazurile lor – depresie, alcoolism, obezitate sau lipsa succesului –, problemele le sunt agravate de convingeri fixe: „Vreau să scap de depresie, dar am moştenit depresia de la mama. îmi doresc cu ardoare să nu mai beau, dar provin dintr-o familie de alcoolici. Vreau să mă îmbogăţesc, dar nu am terminat facultatea. Provin dintr-o familie de muncitori, aşa că nu pot să fiu bogat. Aş vrea să fiu încrezător, dar sunt timid din naştere. Nimeni nu poate avea totul. Vreau să vorbesc pe scenă, dar sunt paralizat de anxietate.“ Convingerile fixe despre noi înşine sunt cele mai mari obstacole în calea atingerii obiectivelor noastre. Nu există nicio îndoială că şi tu ai convingeri fixe, de aceea fă bine şi întreabă-te: „De ce cred asta? De unde

provine această convingere? Cine mi-a transmis-o? Cine mi-a inoculat-o? De ce cred în ea după atâta amar de ani?“ Aceste întrebări sunt utile fiindcă, punându-le la îndoială, convingerile ţi se vor nărui încet-încet. Mulţi oameni de mare succes s-au născut în medii neprielnice. Oprah Winfrey, Barack Obama, Meghan Markle şi-au croit singuri succesul – nu au aşteptat să le pice în braţe. Totul este la îndemâna ta şi primul pas pentru a realiza acest lucru este să îţi întipăreşti bine în minte noua credinţă în locul celei vechi.

Sunt altfel decât ceilalţi şi de aceea sunt „incapabil de conexiune (îmi este greu să am parte de iubire pentru că sunt diferit). A treia problemă a clienţilor mei este convingerea solidă că sunt diferiţi. După cum lesne putem observa, acest gând funcţionează în buclă. Numitorul comun al tuturor problemelor emoţionale este că nu suntem mulţumiţi de noi înşine şi că ne simţim diferiţi, prin urmare nu putem să stabilim legături cu semenii noştri. Cu toate acestea, supravieţuirea depinde de nevoia noastră de conexiune, aşa că problema devine ciclică, creând un cerc vicios. De vreme ce teama de a fi diferiţi este cea mai mare frică umană, în mod paradoxal, simpla credinţă în ea ne face

să nu ne diferenţiem cu nimic de ceilalţi. Este înscris în genele noastre să fim la fel ca restul oamenilor, fiindcă ieşirea în evidenţă a fost cândva un risc pentru supravieţuirea speciei. Dar în prezent este bine să fii excepţional, iar acest lucru nu mai reprezintă un pericol pentru supravieţuire.

Gândeşte-te la următoarea întrebare: de ce te simţi altfel decât ceilalţi?

Iată răspunsurile întâlnite cel mai frecvent:

- Sunt lipsit de personalitate, sunt prea scund, prea gras, prea slab, needucat, neinteresant, netalentat, neatrăgător.
- îmi lipsesc banii, aprecierea, iubirea, succesul.
- Sunt nemulţumit de mine, nu sunt preţuit, nu m-am simţit niciodată important.

Chiar şi fotomodelele, supervedetele şi milionarii sunt chinuiţi de astfel de gânduri.

Cei mai fericiţi clienţi ai mei nu au aceste convingeri. Dimpotrivă. Ei gândesc: „Sunt de- ajuns aşa cum sunt; am de oferit lucruri preţioase; dragostea, fericirea şi succesul sunt la îndemâna mea; relaţionez uşor cu oamenii, pentru că aparţin vieţii şi sunt

susţinut mereu de univers.“

Şi tu poţi dobândi foarte uşor aceste convingeri, dacă transformi metodele din carte într-o obişnuinţă, şi nu le practici doar din când în când.

CAPITOLUL 4

Ca să ai succes, fă mai întâi următorul lucru

Dacă vei continua să faci ce ai făcut dintotdeauna, vei obţine aceleaşi rezultate.
Mark Twain, scriitor

După cum am afirmat în „Introducere“, am scris această carte fiindcă mi-am propus, printre altele, să dezvălui cititorilor mei trăsăturile comune pe care le-am observat la cei mai fericiţi şi mai de succes clienţi ai mei: cei care „au totul“. De multe ori, când ne gândim la oamenii de succes, presupunem că au o sumedenie de abilităţi superioare şi de privilegii inaccesibile nouă. Nimic mai fals. Ei au învăţat pur şi simplu să îşi pună mintea să lucreze pentru ei, nu împotriva lor. Scopul meu este să te învăţ acelaşi lucru.

O altă presupunere des întâlnită este că oamenii de succes nu au probleme. Că sunt imuni la dificultăţile personale, relaţionale şi profesionale cu care se confruntă majoritatea. Unii chiar cred că oamenii de succes sunt imuni la

plictiseală şi la banalitatea vieţii! Complet neadevărat. De fapt, din cauza vieţii complexe şi a notorietăţii lor, vedetele rock, directorii de companii şi liderii de mare succes întâmpină probleme mult mai complicate. Contrar opiniei publice, banii, faima şi succesul nu te scutesc de neajunsurile vieţii.

Cu toate acestea, clienţii mei de succes au un mod comun de a aborda problemele şi de a-şi urma visurile. în fiecare dimineaţă, când se trezesc, se achită întâi şi-ntâi de sarcinile neplăcute sau anoste. Să faci ce nu îţi place – şi să scapi prima dată de obligaţii – este una dintre cele mai rapide modalităţi de inoculare a succesului în viaţă. Dacă reuşeşti să îţi creezi acest obicei şi să îl aplici în orice faci, vei vedea că viaţa ţi se va schimba.

Să îţi dau un exemplu:

Un bărbat celebru cu care am lucrat în Los Angeles era atât de supraponderal, încât medicii l-au avertizat că trebuie să piardă nici mai mult, nici mai puţin de jumătate din greutatea sa corporală pentru a avea o sănătate normală. Dacă nu începea de urgenţă un regim de slăbire şi nu se ţinea de el, era predispus la o serie întreagă de boli, inclusiv afecţiuni cardiovasculare, infarct şi diabet. în ciuda avertismentelor cumplite, clientul

meu insista că urăşte din suflet toate formele de exerciţiu fizic. Transpira şi devenea agitat la simplul gând de a merge la sală. Prin urmare, amâna toată ziua acest lucru, ceea ce îi agrava dispreţul de sine până în punctul în care, în cele din urmă, renunţa complet la ideea de a face mişcare. Copleşit de vinovăţie şi de sentimentul că e un ratat, îşi încheia ziua mâncând pui prăjit şi pizza, aducându-şi tot felul de reproşuri şi cufundându-se în depresie.

Clientul m-a rugat să îl ajut să scape de aversiunea faţă de mişcare. Şi-ar fi dorit să existe o baghetă magică, dar i-am propus, în schimb, o reţetă simplă. I-am spus că trebuie să se trezească la 5 dimineaţa în fiecare zi, înainte să se lumineze, şi înainte să mănânce ceva să facă o plimbare scurtă, de 30 de minute, prin cartierul lui – Beverly Hills. Mi-a răspuns îngrozit: „Marisa, credeam că o să-mi uşurezi situaţia, nu că o să mă torturezi!“ Am insistat că, dacă se angajează să facă acest exerciţiu timp de o săptămână, îl voi însoţi la plimbare şi i-am spus că îi va fi infinit mai uşor până la sfârşitul celor şapte zile. Dacă exerciţiul nu avea să funcţioneze, i-am promis că vom încerca altă tactică.

I-am sugerat acest plan din mai multe motive. în acel moment, clientul

meu abia dacă reuşea să alerge, darămite să meargă la sala de fitness, aşa că mi-am dat seama că trebuie să îi propun un regim care să elimine pretextele. Dacă tot ce trebuia să facă era să se plimbe prin cartier, nu se putea plânge că echipamentul sălii de sport este nepotrivit pentru gabaritul lui. La acea oră a dimineţii, nu se putea plânge că vecinii râd de greutatea lui, fiindcă nici nu se treziseră. Nu putea pretinde că are stomacul plin, pentru că nu apucase să mănânce. Şi, cel mai important, nu avea toată ziua la dispoziţie ca să îşi umple capul cu gânduri negative despre cât efort trebuie să depună ca să slăbească şi, în cele din urmă, să se convingă să nu mai facă mişcare.

în primele zile, aproape că trebuia să îl trag la propriu din pat ca să îşi încalţe pantofii sport. Când ieşeam din casă pe întuneric, scornea tot felul de pretexte, susţinând că este o idee proastă. L-am ignorat complet şi i-am reamintit că promisese să îmi acorde o săptămână. în fiecare zi, după ce ne întorceam de la plimbare, remarca: „Hei, n-a fost chiar rău.“ Şi îşi vedea apoi de obligaţiile cotidiene. Apoi s-a întâmplat alt lucru crucial: a devenit brusc mult mai dispus să respecte un regim alimentar sănătos şi mult mai puţin dornic să se răsfeţe cu

fast-food şi cu dulciurile care îl tentau înainte. Pentru că se achitase mai întâi de sarcinile neplăcute, în restul zilei era pregătit pentru succes şi mai puţin predispus să se autosaboteze. în doar şapte zile, acest truc simplu – să îndeplineşti mai întâi ce nu-ţi place – a transformat sarcina aparent imposibilă de a scădea în greutate într-o călătorie uşor de realizat. în cele din urmă, a reuşit să piardă jumătate din masa corporală.

Când faci ce nu îţi place, s-ar putea să înceapă
să îţi placă

Pentru unii, această idee poate să pară derutantă. Când aud că oamenii de succes fac mai întâi ce nu le place, primesc următoarea replică: „Dar Marisa, credeam că ne vei arăta cum să ne placă fiecare aspect al vieţii noastre, învăţându-ne mintea să agreeze lucrurile care îi displac.“

Toate sfaturile din primele două capitole sunt în continuare valabile. Trebuie să îţi însuşeşti credinţa că mintea ta face ce crede că vrei să facă şi că imaginile şi cuvintele pe care le foloseşti în mod repetat au puterea să creeze ce simţi concret. Pe de altă parte, obiectivul meu nu este să accepţi o versiune edulcorată a universului – ar

fi complet inutil. Viaţa îţi va pune mereu în cale momente dificile, chinuitoare şi evenimente neplăcute. Dacă nu ar fi aşa, cele mai frumoase momente din viaţă ni s-ar părea plictisitoare şi banale, în doze mici, durerea şi disconfortul ne ajută să trăim adevărata bucurie, însă *nu* trebuie să le permitem să ne stăpânească sau chiar să ne strice viaţa.

Acest capitol îşi propune să te înveţe să îndeplineşti prima dată sarcinile care îţi provoacă disconfort, iritare sau durere şi să atenuezi puterea pe care o au asupra ta, ocupându-te mai întâi de ele. Poate fi vorba despre sarcini plictisitoare, cum ar fi treburile administrative, gestionarea cheltuielilor sau monitorizarea plăţilor restante. Sau poate fi vorba despre probleme cu mizã mult mai mare, de exemplu, să îţi înfrunţi colegul abuziv, să anunţi pe cineva din familie că vrei să pui relaţia dintre voi pe pauză o vreme sau să te desparţi de partener. într-un fel, în viaţă vor exista întotdeauna lucruri neplăcute şi vei avea mereu două posibilităţi de a le gestiona. Poţi să spui: „Nu-mi place chestia asta, dar o s- o fac acum şi o să mă simt bine toată ziua.“ Sau poţi să spui: „Nu vreau să fac chestia asta, aşa că o s-o amân şi o să mă torturez toată ziua.“ Dacă alegi a doua variantă, rişti

să amâni o decizie săptămâni, luni şi chiar ani în şir, distrugându-ţi astfel viaţa. Suntem programaţi genetic să fugim de lucrurile care ne înspăimântă. Acest reflex era foarte util pentru strămoşii noştri care fugeau de prădători. Azi, în schimb, fugim de sarcinile neplăcute, mai ales dacă acestea ne stresează sau ne sperie. Echivalăm rezistenţa faţă de îndeplinirea unei sarcini cu frica şi fugim de ea. Dar acest neajuns poate fi uşor îndepărtat folosind exerciţii interioare.

Nu contează despre ce este vorba: dacă prioritizezi şi rezolvi mai întâi sarcinile neplăcute, îţi poţi schimba viaţa. Am înţeles acest lucru când am discutat cu clientul meu supraponderal după ceva vreme. Era foarte mândru că îşi respectase regimul de slăbit.

Când l-am întrebat ce l-a ajutat cel mai mult, mi-a răspuns că obiceiul de a face mişcare la prima oră a dimineţii i s-a părut extrem de util. îşi dorise mereu să aibă motivaţia să facă mişcare, dar cu trecerea orelor dorinţa lui se diminua de fiecare dată. Interesant este că abia după ce a *început* să facă mişcare a simţit motivaţia de a continua.

în momentul în care l-am vizitat, trecuse de la plimbarea prin cartier la mersul la sală şi mi-a mărturisit că

ajunsese să *îi placă* antrenamentele zilnice. Acest lucru demonstrează un efect secundar surprinzător al strategiei de a face mai întâi ce nu îţi place: când faci ce nu îţi place, s-ar putea să înceapă să îţi placă.

Fie că este vorba despre stabilirea unor limite clare în comunicarea cu colegii, de calcularea impozitelor sau de ieşirea la o alergare, motivul pentru care ajungem uneori să îndrăgim ce înainte nu ne plăcea este ştiinţific. Charles Duhigg, jurnalist la *New York Times,* a scris ín bestsellerül său *Puterea obişnuinţei* despre datele ştiinţifice din spatele obiceiurilor durabile: „Acest proces din creierul nostru este o buclă în trei paşi. Mai întâi, apare un semnal indicator, un declanşator care îi spune creierului să intre în modul automat de acţiune şi ce deprindere să fie folosită. Urmează apoi rutina, care poate fi una fizică, mintală sau emoţională. în sfârşit, există o recompensă, care ajută creierul să îşi dea seama dacă această buclă particulară merită să fie memorată pe viitor.“-, —

Pentru a-şi argumenta teoria, Duhigg relatează în carte istoria inventării pastei de dinţi. La începutul secolului al XX-lea, puţini americani se spălau pe dinţi. Directorul de publicitate Claude

C. Hopkins a achiziţionat un brevet de invenţie pentru pasta de dinţi Pepsodent şi a decis să caute o modalitate de comercializare a sa pe piaţa americană. Iniţial, s-a gândit să promoveze avantajele înlăturării „peliculei“ de tartru care se formează dacă nu te speli pe dinţi. Dar atunci când vânzările au crescut spectaculos, studiile de piaţă au descoperit că la mijloc era altceva:

„După ce Pepsodent a început să domine piaţa, cercetătorii de la companiile concurente s-au străduit din răsputeri să înţeleagă de ce. Au descoperit următorul fapt: consumatorii declarau că, dacă uitau să folosească Pepsodent, îşi dădeau seama de greşeala lor fiindcă le lipsea acea senzaţie răcoroasă, de furnicături în gură“, scrie Duhigg. „Ei aşteptau – *pofteau* – acea uşoară iritaţie. Dacă nu era prezentă, nu-şi simţeau gura curată.“—

Adăugarea aromei de mentă în pasta de dinţi a fost o simplă întâmplare. Scopul iniţial nu era să le creeze clienţilor o senzaţie gustativă, ci să prelungească durata de valabilitate a produsului pe rafturile magazinelor. Clienţii au ajuns să aprecieze furnicăturile mentolate cu care rămâneau în gură după ce se spălau pe

dinţi şi şi-au creat astfel un obicei la care nu se gândiseră înainte şi pe care, probabil, nu l-ar fi dobândit niciodată prin altă metodă. Clientul meu s-a familiarizat într-un mod similar cu sentimentul de împlinire creat de antrenamentul regulat de dimineaţă.

Deşi exemplul pastei de dinţi este o ilustrare minunată a modului în care se pot forma noi obiceiuri bune, aceleaşi principii ştiinţifice sunt valabile şi pentru deprinderile proaste. Duhigg a scris ulterior: „Asta explică de ce deprinderile au atâta forţă: ele creează pofte neurologice. De cele mai multe ori, aceste pofte apar atât de treptat, încât noi nu suntem realmente conştienţi de existenţa lor, aşa că frecvent suntem orbi la influenţa lor. Iar pe măsură ce asociem semnale cu anumite recompense, ia naştere în creierul nostru o poftă subconştientă, care pune în mişcare bucla deprinderii.“— Astfel, de fiecare dată când vedem batoane sau prăjituri cu ciocolată în camera de relaxare de la birou, începem să poftim la ele – chiar dacă, în urmă cu doar câteva clipe, nu ne era deloc foame.

Aminteşte-ţi ce a scris Duhigg despre cauzele ştiinţifice ale deprinderilor proaste. Acestea implică un semnal, un comportament şi o recompensă. Dacă

vrei să îţi creezi obiceiul de a face mai întâi ce nu îţi place, trebuie să te concentrezi asupra sistemului de recompense aferent. Să revenim la clientul meu celebru şi la cura lui de slăbit. Pentru a-şi dezvolta noul obicei, i-am stabilit un semnal: un ceas deşteptător. De fiecare dată când suna ceasul, clientul meu trebuia să se dea jos din pat, fără comentarii, fără justificări, fără pretexte. Comportamentul era plimbarea sau tura de alergare prin cartier. Iar recompensa era sentimentul de împlinire şi lipsa de vinovăţie care sporeau de-a lungul zilei fiindcă făcuse jogging dis-de-dimineaţă. După ce a început să îndrăgească faptul că nu mai trăia senzaţia de dezgust faţă de sine, clientul meu nu a vrut să mai renunţe la mişcare. De fapt, ce îndrăgea nu era comportamentul, ci recompensa.

Acest principiu este valabil pentru aproape orice tip de comportament. Vrei să mănânci sănătos, dar nu îţi place să găteşti? începe săptămâna pregătind mese sănătoase în serile de duminică – adică fă mai întâi ce nu îţi place – şi observă cât de uşor este să îţi încălzeşti repede ceva sănătos şi hrănitor când te întorci luni seara de la serviciu. Dacă te-ai săturat să fii plătit necorespunzător de către clienţi, începe săptămâna trimiţând o notificare

politicoasă prin care îi informezi despre creşterea tarifelor şi bucură-te de răsplata creată de sentimentul că îţi preţuieşti talentele şi abilităţile. Dacă te-ai săturat să fii celibatar, dacă urăşti să cauţi mereu pe cineva, propune-ţi să vorbeşti cu un străin în prima jumătate a fiecărei zile sau stabileşte-ţi o întâlnire online în fiecare weekend. în curând, vei descoperi că îndrăgeşti aceste interacţiuni spontane.

La începutul carierei mele ca terapeută şi scriitoare, am ştiut că va fi un drum dificil. Am ştiut că tehnicile şi metodele mele au puterea să schimbe vieţi şi îmi doream ca ziarele şi revistele să scrie despre mine şi despre metodele mele, pentru a ajunge la cât mai multă lume şi a convinge un agent literar să îmi vândă cărţile. însă gândul de a pune mâna pe telefon şi de a mă „prezenta“ jurnaliştilor şi redactorilor veşnic ocupaţi era neatrăgător, fiindcă implica riscul de respingere (care este, desigur, cea mai mare teamă umană). Preferam, în schimb, să fac o mulţime de alte lucruri, dar mi-am dat seama că, în lipsa unui efort de a-mi creşte notorietatea, ideile şi manuscrisele mele erau condamnate să rămână, la propriu şi la figurat, în sertar. Mi-am impus ca, înainte de orice altceva, să telefonez zilnic unui ziarist, unui redactor sau

unei publicaţii (pe vremea aceea nu exista încă e-mailul, aşa că apelul telefonic era singura soluţie).

Săptămâni în şir, am dedicat 15 minute pe zi acestei practici şi, de-a lungul timpului, am adunat o mulţime de refuzuri. Dar ştiam că refuzul este incredibil de răspândit printre scriitori – manuscrisul primului volum *Harry Porter* al lui J.K. Rowling a fost respins de multe edituri înainte să se vândă în sute de milioane de exemplare. Şi la fel de bine ştiam că perseverenţa este crucială. Odată, după ce am citit într-o revistă un articol despre utilizarea puterii minţii pentru a merge pe cărbuni încinşi, am telefonat la redacţia respectivă şi am fost însărcinată să scriu un text despre capacitatea hipnozei de a influenţa corpul. Le-a plăcut atât de mult, încât după aceea mi-au cerut să scriu regulat şi, cu timpul, am ajuns să semnez editoriale şi articole pentru reviste importante din Marea Britanie, Statele Unite şi din presa internaţională.

Acum mi se pare floare la ureche, dar ştiu că acest lucru ar fi fost imposibil dacă nu mi- aş fi propus să fac zilnic un lucru pe care îl uram. Când am devenit cunoscută, lansam deja nestânjenită propuneri de publicare către reviste. Aşa cum ştim, mintea învaţă prin

repetiţie, iar eu repetasem activitatea înfricoşătoare de atâtea ori, încât nu mai eram intimidată. Bineînţeles că, în mod ironic, datorită notorietăţii mele ca scriitoare şi terapeută, acum jurnaliştii mă căutau ei pe mine, preluând iniţiativa!

Valorificând lecţiile primelor două capitole, este foarte important să îţi schimbi dialogul intern, pentru a te convinge că „alegi“ să faci ce nu îţi place. Fără doar şi poate, în prima săptămână nu ţi se va părea aşa. Te vei simţi precum clientul meu care era târât din pat la 5 dimineaţa ca să facă un lucru pe care îl detesta. Dar îţi va veni mai uşor dacă îţi vei întrerupe mintea şi vei folosi un limbaj mai neutru, cum ar fi: „Aleg să fac mai întâi acest lucru, pentru a mă bucura de sentimentul recompensei.“ Alte fraze utile ar putea fi: „Sunt hotărât să am succes, prin urmare voi face mai întâi ce nu vreau să fac“ sau „Aleg să fac ce nu vreau să fac. Aleg să mă simt grozav pentru că fac ce nu vreau să fac. Şi aleg să fac mai întâi ce nu vreau“. Aminteşte-ţi totodată că oamenii de succes fac mai întâi ce nu le place şi, dacă vrei să ai şi tu succes, trebuie să alegi să te comporţi la fel.

Această metodă se consolidează deseori de la sine. Cu alte cuvinte, cu

cât repeţi mai des frazele de mai sus, cu atât mintea ta ajunge să creadă mai ferm în ele (chiar dacă la început ţi se par inutile sau neconvingătoare). Cu cât vei crede mai puternic în ele, cu atât vei îndeplini mai uşor lucrul care nu îţi place. Şi îl vei face primul. Apoi, cu timpul, motivaţia ta de a continua se va consolida. După cum îmi place să spun adesea: mai întâi eşti făuritorul obiceiurilor tale, apoi devii creaţia lor. Construieşte-ţi obiceiuri pozitive făcând mai întâi ce nu îţi place şi obiceiurile tale te vor sprijini pe drumul spre succes.

Dacă tot nu te-am convins că să faci (mai întâi) ce nu îţi place este cheia succesului, vreau să îţi propun o comparaţie care, după părerea mea, este foarte utilă în privinţa concepţiei noastre despre lucrurile care nu ne plac. Gândeşte-te la scriitorii, artiştii, sportivii sau antreprenorii pe care îi admiri – aproape că pot să îţi garantez că toţi tolerează cu uşurinţă îndeplinirea sarcinilor care nu le plac.

Gândeşte-te în felul următor: dacă vrei să fii membru într-un club al oamenilor de succes – dacă îţi doreşti *cu ardoare* să aparţii unui grup în care toată lumea este prosperă şi crezi că locul tău este acolo –, eşti dispus să plăteşti taxa de membru? Dar dacă ţi-aş

spune că nu există nicio taxă, ci că pentru a fi membru trebuie să îţi impui să faci ce nu vrei să faci? Să începi cu activităţile care îţi displac. Ai accepta? Sunt sigură că da. începe, aşadar, chiar acum şi când vei întâmpina greutăţi aminteşte-ţi că „să faci mai întâi ce nu vrei să faci este condiţia de acces în clubul oamenilor de succes“. Concentrându-te asupra recompensei, procesul va deveni mai atrăgător.

Am avut clienţi din aproape toate domeniile şi industriile – oameni cu „slujbe de vis“ – şi, din când în când, toţi trebuie să facă lucruri care nu le plac. Dacă eşti antreprenor, trebuie să accepţi incertitudinea, riscul şi apelurile telefonice de dimineaţa devreme; dacă eşti sportiv, trebuie să te antrenezi în fiecare dimineaţă, chiar dacă nu ai chef; dacă eşti scriitor, trebuie să lucrezi singur, să trimiţi propuneri de publicare şi să încerci să te faci cunoscut. Fără părţile lor neplăcute, nu te poţi bucura de gloria şi laurii acestor profesii. *Poţi,* în schimb, să prioritizezi părţile neplăcute, ca să nu ajungă să îţi controleze viaţa. Altfel spus, când te trezeşti dimineaţa, achită-te mai întâi de sarcinile care îţi displac. Vei fi fericit tot restul zilei că ai scăpat de ele şi te vei putea bucura de aspectele personale şi profesionale care

îţi plac.

în încheierea capitolului, vreau să răspund la o întrebare primită cândva de la o clientă, care mi-a rămas în minte. După ce i-am descris strategia, ea mi-a răspuns că, făcând mai întâi lucrurile care nu îi plac, pierde aproape jumătate de zi. „Abia după prânz pot să fac lucruri pe care nu le urăsc“, mi-a scris ea. „Este firesc?“

Vreau să fiu bine înţeleasă: nu trebuie să simţi că această metodă îţi acaparează viaţa. Deşi existenţa umană are, fără doar şi poate, o mulţime de părţi mai puţin plăcute, sentimentul de „ură“ este, probabil, impropriu pentru multe dintre ele. Nu vreau să ajungi să crezi că, pentru a avea succes, îţi cer să îţi umpli ziua cu lucruri neplăcute. Dimpotrivă.

Dacă urăşti fiecare oră petrecută la serviciu, ai motive serioase să îţi analizezi temeinic viaţa şi traseul profesional. Dacă urăşti timpul petrecut în compania partenerului tău, s-ar putea să fii într-o relaţie nepotrivită. Dacă te simţi nesigur învăţând pentru facultatea de drept, s-ar putea ca profesia de avocat să fie greşită pentru tine şi nu vreau să ignori acest sentiment. Dacă te

simţi abuzat sau nerespectat atunci când vorbeşti cu colegii sau cu şeful tău, nu trebuie să faci mai întâi acest lucru – nu trebuie să îl faci deloc!

Dacă îţi vine greu să delimitezi activităţile care nu îţi plac (dar care te vor duce acolo unde îţi doreşti să ajungi) şi activităţile care, în general, nu te ajută cu nimic, îţi recomand să foloseşti testul „celor trei P“. întreabă-te dacă un lucru este permanent, personal şi pătrunzător.

Dacă o sarcină nu este permanentă, de obicei poţi să o rezolvi dacă este şi utilă. Un proiect de serviciu, o propunere de orice fel, învăţarea unui lucru nou sau ordonarea registrelor contabile sunt trecătoare. în schimb, traseul profesional, alegerea partenerului de viaţă, asumarea unui credit ipotecar împovărător sunt mult mai durabile. Cu destulă perseverenţă, orice obstacol poate fi depăşit, dar asigură-te că ce îţi propui are o finalitate.

întrebarea „Este ceva personal?“ te ajută să îţi dai seama dacă numai tu poţi să rezolvi problema. Poate fi vorba despre o atitudine, un obicei sau un sistem de credinţe dăunătoare. Aspectele personale pot fi oricând corectate, pentru că tu ţii frâiele. Dinamica se schimbă însă dacă eşti

maltratat sau abuzat de altă persoană, fiindcă nu deţii controlul asupra acestor situaţii şi nu le poţi rezolva strângând din dinţi. Nu vreau să faci mai întâi ceva ce nu îţi place dacă asta înseamnă să laşi pe cineva să te maltrateze.

Ultima întrebare: „Este pătrunzător?“ Lucrurile care nu îţi plac şi care te pot conduce spre succes sunt mai degrabă preferinţe şi neplăceri, şi mai puţin probleme de viaţă structurale. Dacă lucrurile care nu îţi plac pătrund în fiecare aspect al vieţii tale, nu trebuie să le pui pe primul plan. Trebui să le schimbi!

Sper să te-am ajutat să înţelegi care este diferenţa dintre a prioritiza sarcinile mărunte pe care tinzi să le amâni şi a te împotrivi integrităţii şi instinctelor tale despre ce te face să te simţi bine. Cu alte cuvinte, să faci mai întâi ce nu îţi place nu trebuie să fie o sarcină epuizantă şi debilitantă, ci mai degrabă una energizantă. Trebuie să te ajute să te bucuri de orele rămase din zi şi să îţi ofere un sentiment de împlinire, care să te facă să îţi doreşti şi mai mult. Şi, cel mai important, trebuie să te apropie, nu să te îndepărteze de lucrurile pe care ţi le doreşti cu adevărat în viaţă.

Cei trei P pot fi folosiţi şi pentru gestionarea stresului. Să ne imaginăm

că ai un şef dificil, un copil la vârsta problematică a adolescenţei sau că drumul spre serviciu este o corvoadă. întreabă-te dacă problema este permanentă, personală şi (atot)pătrunzătoare. Un şef dificil nu este o problemă permanentă, fiindcă nu vei lucra veşnic pentru el. Dacă se poartă aşa cu toată lumea, problema nu este personală. Şi nu este (atot)pătrunzătoare dacă reuşeşti să te relaxezi seara la cină sau făcând o baie fierbinte.

O problemă care nu întruneşte cei trei P nu te poate răni decât dacă te laşi afectat de ea.

CAPITOLUL 5

Nu există scurtături, dar există o garanţie

Credinţa înseamnă să urci o primă treaptă, chiar
dacă nu vezi toată scara.
Martin Luther King Jr., lider şi orator

Ai observat probabil că ultimul capitol a fost puţin diferit de cele trei de dinainte. în primele trei, m-am concentrat pe obiceiurile de gândire. Iată, pe scurt, care sunt ele: să îi spui minţii tale exact ce vrei să facă, într-un limbaj actualizat şi relevant; să îţi asumi responsabilitatea pentru cuvintele şi imaginile din capul tău; să te familiarizezi cu nefamiliarul şi invers. în capitolul al patrulea, am făcut trecerea la obiceiurile de *acţiune* şi ti- / r r am propus să îndeplineşti zilnic o anumită acţiune. Capitolul de faţă se va concentra şi el pe un obicei de acţiune pe care îl poţi integra în viaţa ta.

Un principiu director al metodelor mele este puterea repetiţiei. Dacă repeţi suficient de des, îţi poţi inocula în creier orice lucru, fie el bun sau rău. Majoritatea nu conştientizează această

putere şi repetă acţiuni negative sau inutile: discuţii autocritice, obiceiuri alimentare proaste sau comparaţii cu alţii.

Făcând zilnic aceste lucruri, nu văd efectul pe care repetiţia îl are, pe nesimţite, asupra vieţii lor. Dar vestea bună este că reversul situaţiei este în egală măsură adevărat. Puterea repetiţiei poate funcţiona în favoarea ta, pe nesimţite, cu condiţia să repeţi zilnic acţiunile potrivite.

De aceea, următorul obicei de acţiune este esenţial: acţionează zilnic în direcţia visurilor tale.

Deşi pare incredibil de simplu şi de evident, în realitate acest îndemn este adesea uitat sau prost pus în practică. Am foarte mulţi clienţi care trudesc de luni până vineri şi încep weekendul într-o stare de epuizare, apoi se simt vinovaţi că nu lucrează şi sâmbăta, şi duminica. De cele mai multe ori, uită pentru ce lucrează de fapt. De cele mai multe ori, sunt nefericiţi.

Nu te sfătuiesc să lucrezi şapte zile din şapte. îţi cer să alegi un lucru cu adevărat important din viaţa ta – din orice domeniu – şi să îţi propui să acţionezi *zi de zi* cu paşi mici în direcţia realizării lui, chiar dacă doar pentru câteva minute. Poate fi vorba despre o

aspiraţie profesională, un vis creativ ori îmbunătăţirea sănătăţii mintale şi fizice; important este să îţi elimini din gând întrebarea: „S-o fac sau să n-o fac?“ Odată ce vei reuşi acest lucru şi vei începe să efectuezi zilnic o mică acţiune, vei vedea cât de puternică este practica obişnuinţei şi a repetiţiei.

Am subliniat deja în carte că, atunci când faci ce fac oamenii de mare succes, începi, pe nesimţite, să te asemeni cu ei. Acest lucru se aplică pentru obiceiul de a acţiona zi de zi. Vezi tu, făcând zilnic paşi mici în direcţia împlinirii visurilor tale de succes, te vei simţi învingător, la fel ca atunci când îţi începi ziua îndeplinind mai întâi din obligaţiile neplăcute. Când te vei simţi învingător, vei începe să acţionezi diferit. Vei căpăta aerul unei persoane de succes şi vei crede că *eşti* realizat. Acest lucru va avea efect asupra modului cum te tratează ceilalţi şi chiar şi tu îţi vei schimba atitudinea faţă de tine şi faţă de lucrurile pe care le atragi. De exemplu, în weekend, lucrează puţin la site-ul tău, dă câteva telefoane sau vizionează un scurt videoclip educativ.

Oricât de mic ar părea, acest pas slujeşte un scop măreţ.

Fiindcă am multă experienţă cu tot felul de clienţi, sunt întrebată des: „De ce oamenii de succes nu îşi abandonează obiectivele?“ Răspunsul meu? Nu există scurtături. Trăim într-o cultură obsedată de secrete simple şi de soluţii rapide, dar pe drumul spre succes trucurile sunt inutile. în schimb, avem o garanţie: dacă acţionăm zi de zi într-o direcţie, ne vom apropia neîndoielnic de obiectivul nostru. Dacă nu, nu.

Am lucrat cu o mulţime de sportivi olimpici şi pot spune că sunt exemplul ideal pentru acest principiu. Telespectatorii văd momentele de glorie ale celor care câştigă medalii. Sportivii văd, în schimb, anii de durere şi de sacrificii necesari pentru a izbândi. După cum spunea campionul olimpic la înot Matt Biondi: „Perseverenţa poate să schimbe eşecul într-o reuşită extraordinară.“ Acelaşi lucru este valabil şi pentru tine.

Un exemplu minunat al puterii consecvenţei ne este oferit de ce se întâmplă în perioada sărbătorilor de iarnă. De regulă, începem luna decembrie în forţă, respectându-ne obiceiurile sănătoase şi făcând mişcare. Apoi ne spunem „O să fac o pauză de doar patru zile“, pentru ca, la jumătatea lunii ianuarie, să ne trezim că nu am mai fost la sală de trei săptămâni. Dacă

îţi permiţi luxul de a renunţa la „angajament“, obişnuinţa se destramă repede şi încetează să mai conteze pentru tine. Dar acţionând zilnic – chiar dacă este vorba doar despre o plimbare scurtă sau despre câteva serii de întinderi în ziua de Crăciun – vei continua să te apropii de obiectivul tău. Şi în acest caz, nu există scurtături, ci doar o garanţie: respectări angajamentul şi vei vedea rezultatele.

Garanţia aceasta este motivul pentru care folosesc capitolul al cincilea ca să evidenţiez puterea de a-ţi lua un angajament timp de zece minute pe zi. Pe măsură ce te apropii de obiectiv, obiectivul se apropie şi el tine. Totul se bazează pe legea şi pe ştiinţa atracţiei. După cum spunea Deepak Chopra: „Potrivit acestei legi, întreaga situaţie din jurul tău eşti tu. «Sunt ce văd. Ce văd sunt eu.» Dar ce se întâmplă după ce înţelegi că lucrurile din jur sunt doar reflecţia ta? Ţi se dezvoltă conştiinţa de sine. Pe măsură ce conştiinţa de sine se amplifică, reuşeşti să te concentrezi mai limpede asupra a ce îţi doreşti cu adevărat. Atunci şi numai atunci, legea atracţiei funcţionează cum trebuie pentru tine.“-

Să faci zilnic, fără excepţii, un lucru benefic pentru tine sau pentru obiectivul tău este o modalitate

garantată de a-ţi îmbunătăţi imaginea de sine. Graţie acestui proces, totul se va îmbunătăţi, fiindcă vei începe să crezi în tine şi în capacităţile tale. Astfel te vei apropia cu mult mai multă uşurinţă de tot ce îţi doreşti în viaţă.

Nu, nu este prea frumos ca să fie adevărat

„Dar, Marisa, oare *chiar* pot avea succes făcând un lucru timp de doar cinci sau zece minute pe zi?“ îţi simt îndoiala. Răspunsul este: da, poţi. Nu, nu este prea frumos ca să fie adevărat, fiindcă efectul acestei practici se amplifică în viaţa ta şi, cel mai important, în atitudinea ta faţă de viaţă. Simţindu-te mai bine în pielea ta, vei căpăta aerul unui om de succes – şi, la rândul său, acest lucru te va face să reuşeşti. Nu contează cât de mare sau cât de mică este acţiunea ta zilnică, contează doar să începi *să te comporţi ca un învingător.*

Trebuie să înţelegi că mintea urmăreşte obiectivele cu precizia unui laser. La fel cum e atentă la imaginile şi cuvintele pe care ţi le spui ca să ştie cum să gândească, îi place şi să primească obiective concrete spre care să se îndrepte. Cu cât obiectivele sunt mai specifice, cu atât mai bine. Nu îţi propune, aşadar, „Vreau să am succes“,

ci „Până anul viitor, vreau să termin manuscrisul cărţii“, înlocuieşte fraza „Vreau să slăbesc 45 de kilograme“ cu „De acum înainte, îmi propun să mănânc alimente sănătoase în timpul săptămânii“.

Mintea este incredibil de flexibilă. S-ar putea să gândeşti: „Sunt genul de om care nu se ţine de nimic. Renunţ mereu.“ însă asta este doar povestea pe care ţi-o spui singur, întreabă maratoniştii ajunşi la finalul cursei dacă le-a plăcut dintotdeauna să alerge şi un număr uimitor de mare îţi vor răspunde: NU! S-au desprins de pe canapea şi au început să alerge pentru că şi-au creat un obicei de acţiune. Şi-au schimbat concepţia despre sine – şi tu poţi face la fel. Trebuie doar să te gândeşti la un obiectiv specific şi să îţi respecţi continuu angajamentul.

Menţionez totuşi un lucru: înainte să îţi stabileşti un obicei de a acţiona, alege cu atenţie pasul cu care începi. Nu îţi asuma un angajament extrem. De multe ori, oamenii îşi fixează obiective prea ambiţioase şi, în acest fel, se îndreaptă cu siguranţă spre eşec. Dacă îţi aminteşti exemplul din capitolul precedent, nu mi-am instruit clientul care voia să slăbească să alerge zece kilometri în fiecare dimineaţă, ci să se plimbe zi de zi prin cartier. După ce a

reuşit asta, a dobândit motivaţia de a face mai mult. „Mişcarea scoate la iveală motivaţia“, aşa sună o expresie care îmi place cu atât mai mult cu cât este adevărată.

De asemenea, nu vreau să faci ceva ce nu îţi place. Sfaturile din acest capitol sunt diferite de sfaturile din capitolul anterior. Capitolul anterior a vorbit despre necesitatea de a face mai întâi ce nu îţi place; acest capitol vorbeşte despre *alegerea* de a te implica într-o acţiune care te va face să te simţi învingător şi te va apropia de obiectivele tale. La modul ideal, vei alege să faci zilnic ceva care să te apropie de obiectivul tău, fie că este vorba despre scris, meditaţie, exerciţii fizice sau realizarea planului tău de afaceri. De exemplu, când am decis să fac ce nu îmi plăcea, adică să le telefonez jurnaliştilor şi să le propun să scrie despre mine, mi-am impus să dau un telefon în fiecare zi, chiar şi duminica. Redacţiile publicaţiilor sunt deschise duminica, iar efectuarea unui apel în fiecare zi a întipărit în mine această acţiune. în loc să urăsc angajamentul, m-am achitat de el şi am început să mă simt mai bine pentru că acţionam zilnic în direcţia îndeplinirii obiectivelor mele.

Altă modalitate de a te pregăti pentru

succes cu ajutorul unui obicei nou este să îţi stabileşti un mecanism de responsabilitate, lucru care ajută mult când e vorba să-ţi respecţi un obiectiv. Dezvăluie unui membru al familiei sau partenerului de viaţă (cu condiţia să te susţină) care este obiectivul tău şi roagă-l să te încurajeze. înscrie-te într-un grup online de oameni ca tine, care îşi împărtăşesc obiectivele, sau caută un prieten cu care să faci sport şi căruia să îi poţi trimite mesaje o dată pe zi. Toate aceste măsuri îţi vor creşte şansele de îndeplinire a noului obiectiv.

Deci, indiferent dacă ai în vedere aspecte profesionale, personale, spirituale, creative sau de sănătate, alege un obiectiv pe care să îl respecţi zilnic în următoarele luni. Crede în el şi bucură-te de efectele frumoase şi surprinzătoare ale consecvenţei tale. Şi nu uita: lucrurile pe care le vrei te vor la rândul lor. Lucrurile de care te apropii se vor apropia la rândul lor de tine.

Trebuie doar să faci primul pas.

CAPITOLUL 6

Mintea este ca o clasă cu copii de 3 ani

Capacitatea de a amâna recompensa are
consecinţe pentru viaţa unui om, dar şi pentru
comunitate, pentru popor, pentru ţară.
Joachim de Posada, scriitor

Spune-mi dacă ţi se pare cunoscut următorul scenariu: ajungi acasă după o zi epuizantă la muncă, obosit, dar pe deplin conştient că nu ai terminat încă. Te aşteaptă bucătăria murdară, carnetele de note ale copiilor şi e-mailurile necitite. De asemenea, îţi doreşti cu disperare să vezi ultimul episod din emisiunea pe care ai înregistrat-o. Iar ciocolata din dulap şi vinul din frigider te strigă pe nume: „Fă mai întâi o pauză şi te achiţi mai încolo de sarcinile rămase.“

Ce faci mai întâi?

Acest capitol este dedicat obiceiului de acţiune pe care oamenii de succes îl folosesc pentru a reacţiona în astfel de scenarii – amânarea recompensei – şi trucului mintal – savurarea recompensei

– care te poate ajuta să îţi cimentezi obiceiul. îţi voi explica de ce nu poţi să ai succes dacă nu savurezi recompensa. Dar mai întâi, să analizăm aspectele ştiinţifice ale amânării recompensei.

Ai auzit probabil despre celebrul experiment cu bezele efectuat de cei la Stanford pe baza unei premise foarte simple, în cadrul studiului coordonat de dr. Walter Mischel, psiholog, nişte preşcolari au primit o bezea şi li s-a spus că, dacă au răbdare până se întoarce cercetătorul în sală, vor mai obţine o bezea. Cu alte cuvinte, li s-a cerut să amâne recompensa, în schimbul uneia mai mari.

Rezultatele s-au dovedit uimitoare. Potrivit American Psychological Association (APA), cercetătorii „au descoperit că adolescenţii care, pe vremea când erau preşcolari, au aşteptat ca să primească mai multe bezele au obţinut ulterior note mai mari la testele SAT şi, potrivit evaluării propriilor părinţi, deţineau o capacitate sporită de planificare, de gestionare a stresului, de reacţie raţională, de control în situaţii frustrante şi de concentrare fără a se lăsa perturbaţi“-. Mischel a reluat studiul pe aceiaşi subiecţi care, între timp, împliniseră 40 de ani sau mai mult şi a descoperit că „diferenţele de voinţă s-au păstrat în

linii mari chiar şi după patru decenii“.

De-a lungul carierei mele ca terapeută, am observat că oamenii capabili să amâne recompensa au mai multe şanse să aparţină categoriei rare de clienţi care „au totul“. Ei ştiu că lucrurile bune nu se întâmplă peste noapte, că cea mai durabilă satisfacţie presupune timp şi efort şi că cele mai satisfăcătoare lucruri sunt cele *obţinute prin trudă.* Acest aspect îi motivează pe oamenii de succes şi îi determină să muncească din greu, să persevereze şi să nu renunţe niciodată, chiar şi în condiţii dificile.

Mischel şi colegii săi cercetători au oferit mai târziu un cadru pentru modurile în care diferiţi oameni privesc recompensa. După cum spune APA: „Pentru a explica de ce puterea voinţei reuşeşte sau eşuează, a propus aşa-numitul sistem «fierbinte şi rece». Sistemul rece este de natură cognitivă. Este, în esenţă, un sistem de gândire care încorporează informaţii despre senzaţii, sentimente, acţiuni şi obiective – amintindu-ţi, de exemplu, de ce trebuie să nu mănânci bezeaua. Sistemul rece este reflexiv, în vreme ce sistemul fierbinte este impulsiv şi emoţional. Sistemul fierbinte este responsabil pentru reacţiile rapide şi reflexive la anumiţi factori declanşatori,

cum ar fi introducerea bezelei în gură, fără să ţină cont de implicaţiile pe termen lung. Dacă ar fi să ilustrăm conceptul ca într-un desen animat, sistemul rece ar fi îngerul de pe umăr şi sistemul fierbinte, drăcuşorul. Când puterea voinţei eşuează, expunerea la un stimul «fierbinte» anulează decizia sistemului rece, conducând la acţiuni impulsive. Oamenii sunt sensibili în diferite grade la factorii declanşatori fierbinţi. Iar predispoziţia lor la răspunsurile emoţionale le poate influenţa comportamentul de-a lungul vieţii.“

Dacă eşti genul de om care se lasă uşor pradă impulsivităţii şi emoţiei – dacă ţipi la copii sau la partenerul de viaţă când fac o greşeală în loc să inspiri adânc sau dacă devorezi un baton de ciocolată în câteva secunde în loc să îl savurezi încet – sistemul fierbinte şi rece poate să ţi se pară descurajant. Cercetătorii de la Stanford au sugerat că sistemul este dihotomic – cu alte cuvinte, aparţii fie unuia, fie celuilalt şi nu ai ce face în privinţa asta –, însă eu susţin că ai posibilitatea să îţi schimbi sistemul şi să devii în timp genul de om capabil să amâne satisfacţia ca să se bucure de succes. Pentru asta, trebuie să îţi reprogramezi mintea, determinând-o să se

concentreze pe sistemul de recompense.

Relaxează-te şi savurează recompensa

Trăim într-o lume care nu mai seamănă nici măcar cu lumea de acum zece ani. Epoca informaţiei a înceţoşat puternic graniţele dintre muncă, odihnă şi recreere şi, după părerea mea, calitatea vieţii a pierdut enorm din cauza asta. Suntem mereu „în priză“: ne verificăm e-mailul în timp ce ne uităm la televizor, luăm prânzul la birou sau răspundem la telefonul de serviciu în weekend. în ziua de astăzi, munca, recompensa şi odihna sunt greu de separat, fiindcă par să se contopească.

Dacă vrei să fii capabil să amâni satisfacţia, trebuie să ai în funcţiune un sistem de recompense şi să îţi dezvolţi spiritul de a savura lucrurile cu adevărat plăcute din viaţa ta. Cu alte cuvinte, dacă nu eşti înclinat în mod natural să amâni satisfacţia, nu este suficient să îţi impui cu forţa acest lucru. Trebuie să înţelegi avantajele oferite de amânarea recompensei.

Pentru a reuşi, încearcă să îţi organizezi dimineaţa sau seara în jurul obligaţiilor şi răsplăteşte-te după ce le-ai dus la bun sfârşit. Când îţi obţii recompensa, ia-o încetişor şi

concentrează-te asupra ei. Nu te îndopa cu batonul de ciocolată în timp ce te uiţi la televizor, ci mănâncă-l conştient şi savurează aromele. Nu te uita la serialul preferat împăturind rufele, ci bagă-te sub pătura preferată şi relaxează-te cu adevărat. Cu cât te vei antrena mai temeinic să savurezi chiar şi cele mai simple plăceri ale vieţii, cu atât vei fi mai motivat să amâni satisfacţia creată de ele. în cele din urmă, nici măcar nu te vei mai gândi să te achiţi de obligaţii de îndată ce ajungi acasă ca să te bucuri de un pahar de vin; totul va decurge natural.

Să înveţi să savurezi recompensele – fie că sunt ceva simplu, ca o ceaşcă de *latte,* fie că e vorba de o cină copioasă după ce ai terminat un proiect – poate avea un impact uriaş asupra vieţii tale. Din păcate, această aptitudine este în declin în lumea de astăzi; tot mai mulţi oameni ard de nerăbdare să treacă la următorul lucru mare şi strălucitor care le captează atenţia. Am avut numeroşi clienţi bogaţi care au potenţa financiară de a se bucura de cele mai frumoase lucruri de pe lume, dar nu îşi fac timp şi nu au niciodată grijă să se bucure realmente de ele. în schimb, trec superficial de la un lucru la altul şi nu se opresc niciodată să miroasă trandafirii, cum se spune. Pentru a

învăţa să savurezi micile recompense ale vieţii – şi să amâni satisfacţia până în clipa în care te-ai achitat de obligaţii – nu e nevoie să ai mulţi bani. Totul depinde de direcţia în care îţi concentrezi atenţia.

De fapt, lecţia despre savurarea recompenselor poate fi aplicată în toate domeniile vieţii, mai mari sau mai mici. De exemplu, după ce ai finalizat o sarcină cotidiană, răsplăteşte-te cu o ceaşcă de ceai sau vizionează un videoclip amuzant pe YouTube. Sau, după ce ai terminat în sfârşit marele proiect anual, rezervă-ţi o vacanţă. în acest fel, îţi vei îmbogăţi viaţa practic gratuit şi îţi vei îmbunătăţi rutina zilnică.

Succesul nu se măsoară numai în banii câştigaţi sau în numărul laudelor primite. La urma urmei, nu înseamnă mare lucru dacă nu te bucuri niciodată de ele. Oamenii care trăiesc viaţa din plin au învăţat să amâne satisfacţia *şi* să savureze recompensele, fie ele mai mari sau mai mici.

Amânarea satisfacţiei şi savurarea recompenselor sunt esenţiale dacă, asemenea multora dintre clienţii mei, eşti antreprenor sau freelancer. Aceste medii de lucru sunt foarte dure cu sănătatea mintală a oamenilor, întrucât nu ai un program normal de lucru şi şefi

care să te valideze. Să aştepţi finanţare pentru start-upul tău sau să speri că un client important îşi va achita în sfârşit facturile pentru munca ta poate să pară că nu te duce nicăieri şi că nu câştigi nimic. Şi totuşi câştigi, doar că te afli în alt sistem temporal şi metric faţă de ceilalţi.

Dacă eşti într-o astfel de situaţie, este esenţial să incluzi în săptămâna de lucru recompense pe care să le savurezi, mai ales dacă tinzi să lucrezi excesiv. Vezi tu, pentru mulţi, problema nu este amânarea satisfacţiei, ci incapacitatea de a culege roadele după ce şi-au terminat treaba. Acest comportament poate duce la suprasolicitare şi la burnout, iar mulţi dintre clienţii mei sunt o dovadă vie. „Succesul peste noapte” este un mit cultural puternic, însă majoritatea oamenilor care au cariere în care îşi asumă riscuri mari ştiu că este fals. Ce nu ştiu ei însă este că e vital să te recompensezi pe drumul spre succes. Nu poţi să te macini ore în şir fără să te răsplăteşti pentru efort. Recompensa te va face mai puternic şi mai capabil să îţi respecţi angajamentul până în momentul în care vei deveni un exemplu de succes incontestabil şi un lider în domeniul tău de activitate.

Michael Simmons, scriitor şi

editorialist la *Forbes,* a studiat ştiinţa succesului şi ne oferă un sfat care îmi place foarte mult: „într-o lume în care toţi se grăbesc şi îşi încarcă programul pentru a progresa, lucrătorii moderni cu capul pe umeri ar trebui să facă fix contrariul: să o ia încetişor, să lucreze mai puţin, să înveţe mai mult şi să gândească în perspectivă. Pentru început, respectă regula celor cinci ore —: investeşte o oră pe zi în mod cumulativ, adică trage un pui de somn, plimbă-te, citeşte o carte, poartă o discuţie. S- ar putea să ai îndoieli, să te simţi vinovat sau chiar să îţi faci griji că «pierzi» timpul... Aiurea! Lasă deoparte lista de sarcini vreme de o oră şi investeşte în viitorul tău. Această metodă a funcţionat pentru unii dintre cei mai mari gânditori din lume. Poate să funcţioneze şi pentru tine/-

Alt efect minunat al învăţării amânării satisfacţiei pentru a te bucura de un apel telefonic, un serial TV, chiar şi de o ceaşcă de *latte* sau o cină este că îţi antrenezi mintea să se desfete cu lucruri simple, aşa că atunci când vei avea parte de recompense mari, vei trăi într-o stare de recunoştinţă perpetuă.
Spune-ţi în gând că te bucuri de prima cafea a zilei, de parfumul gelului de duş, de momentul când te strecori în aşternuturi curate, de râsul copiilor tăi

şi, în scurt timp, îţi vei învăţa mintea să trăiască zilnic tot mai multă plăcere.

Mintea este ca o clasă cu copii de 3 ani

Ca să revenim la experimentul cu bezelele, gândeşte-te că mintea ta este ca o clasă cu copii de 3 ani. Lăsaţi de capul lor, majoritatea vor înfuleca bezeaua de îndată ce li se oferă, în schimb, trebuie să îi oferi minţii tale indicaţii clare, directe şi specifice despre cum vrei să arate programul zilei tale şi ce recompense îi vei dărui mai târziu.

Dacă ne gândim bine, de cele mai multe ori, aşa procedează şi părinţii cu copiii lor. Le spunem „Termină tot din farfurie şi apoi primeşti îngheţată“ sau „Dacă îţi faci curat în cameră, ai voie să te joci pe calculator“. Trebuie să folosim aceleaşi tactici şi cu mintea noastră, evidenţiind ce sarcini vom îndeplini, dar şi cum vom savura recompensa. Ordinea şi cauzalitatea acestor elemente sunt esenţiale.

Un aspect foarte trist şi recurent în cariera mea de terapeută sunt clienţii bogaţi care mă întreabă de ce copiii lor par foarte demotivaţi şi recalcitranţi. Am cunoscut mulţi tineri care, la 20 şi ceva de ani, au moştenit de la părinţi afaceri de succes sau imperii financiare

cu decenii de activitate pe care, în scurt timp, le năruiesc. Deşi s-ar putea presupune că la mijloc se află dezinteresul copiilor pentru muncă, cauzele sunt adesea mult mai profunde.

Deseori, aceşti copii sunt furioşi pentru că părinţii lor le-au răpit unul dintre marile daruri ale vieţii: sentimentul împlinirii. Din nefericire, ei sunt dovada vie că, deşi au primit toate recompensele posibile şi imposibile – maşini, case, companii etc. –, acestea nu înseamnă nimic fără efort. Răsplata este pe deplin *satisfăcătoare* doar dacă este *câştigată* prin muncă. Nu poţi să te înveţi să amâni satisfacţia dacă nu te concentrezi pe savurarea recompenselor şi, totodată, nu poţi savura recompensele dacă nu trudeşti pentru ele şi nu amâni satisfacţia oferită.

Indiferent dacă eşti genul de om care se chinuie să amâne satisfacţia sau genul de om care nu ia niciodată o pauză ca să culeagă roadele, secretul este instruirea clară a minţii.

CAPITOLUL?

Oameni moderni în corp de oameni ai cavernelor

în confruntarea dintre logică şi emoţii, emoţiile câştigă de fiecare dată.

Marisa Peer, scriitoare

De-a lungul carierei mele, clienţii au venit cu o sumedenie de probleme de rezolvat. Indiferent că este vorba despre bani sau relaţii, despre sănătate mintală sau carieră, ei consideră că aceste probleme sunt nişte elemente dintr-o listă de probleme, nu forme diverse de manifestare a unei teme generale, pe care nu o întrezăresc.

Când clientul ajunge în cabinetul meu de terapie şi scoate lista de probleme, îl informez că nu vom trata simptomele problemelor, ci cauza lor. Pentru mulţi, un asemenea simptom este scăderea în greutate, imaginea corporală sau dieta. Dedic capitolul de faţă acestui subiect.

Te-ai putea întreba: pentru o carte care abordează cele mai importante întrebări ale vieţii – Cum să mă iubesc? Cum să îmi găsesc un scop? Cum pot trece peste faptul că sunt o victimă a

trecutului meu? de ce ar fi relevant că cineva are cinci kilograme în plus? îţi înţeleg nedumerirea. Cultura noastră este atât de obsedată de slăbire şi de pierderea în greutate, încât lucrul devine aproape ridicol. E vizibil în toate domeniile, de la sistemul de asistenţă medicală sau raioanele supermarketurilor până la cultura populară, emisiunile TV şi show-urile de divertisment. Totuşi, majoritatea acestor exemple culturale tratează doar simptomul pierderii în greutate. Scopul meu este să tratez, odată pentru totdeauna, cauza. „Ce se află dedesubt“, şi nu aparenţele, reprezintă sursa şi adevărata problemă.

în primele capitole, ne-am concentrat asupra tiparelor de gândire. în următoarele trei, am prezentat tiparele de acţiune. După cum probabil ştii deja, aceste tipare pot fi folosite într-un mod pozitiv sau negativ, dar în ambele cazuri sunt extrem de puternice. în cele ce urmează, vom analiza unul dintre cele mai frecvente moduri prin care mâncarea, ca tipar de gândire, devine un tipar de acţiune prin care ne autosabotăm.

De-a lungul vieţii, poate că ai crezut că mâncarea este o resursă limitată. Poate că familia ta întâmpina probleme financiare şi nu aveai tot timpul ce să

mănânci sau bani pentru delicii culinare sau alimente de lux. Sau poate că părinţii tăi au crescut într-un mediu sărac şi ai moştenit aversiunea lor faţă de irosirea alimentelor, chiar dacă acum nu mai întâmpini neapărat dificultăţi economice.

Sau poate că, indiferent de motiv, erai certat dacă risipeai mâncarea şi nu aveai voie să mănânci delicatese şi gustări pline de zahăr, fiindcă erau considerate o pierdere de bani. Poate că mama chiar te-a pedepsit când a aflat că ţi-ai cumpărat dulciuri după şcoală. Pedeapsa şi privaţiunea ţi-au provocat suferinţă – voiai să mănânci lucruri delicioase, dar nu aveai voie şi erai pedepsit pentru că tânjeai după ele. Te-ai simţit jenat şi ruşinat de la o vârstă fragedă. Mai grav decât atât, unii părinţi cumpără dulciuri doar pentru sine şi le interzic copiilor. Poate că părinţii tăi erau obsedaţi de sănătate şi nu îţi permiteau să mănânci zahăr, aşa cum mâncau prietenii tăi. Prin urmare, ai trăit un sentiment de privaţiune şi tentativa ta actuală de a reduce consumul de zahăr îţi accentuează această emoţie.

Cultura alimentaţiei sănătoase, a siluetelor suple şi a dietelor, aşa cum e promovată de mass-media, accentuează ruşinea de a înfuleca pe „furiş“

delicatesele care îţi plac, ca să poţi să fii „bun“. De asemenea, poate că în copilărie erai obligat să termini tot din farfurie, chiar dacă nu îţi era foame, şi ai ajuns să asociezi durerea cu risipirea alimentelor. Ai trăit situaţii în care nu puteai avea bunătăţile dorite, ba mai mult, acest lucru a devenit încărcat de emoţii negative. îţi era pur şi simplu interzis să laşi mâncarea în farfurie.

Acum eşti adult şi părinţii sau îngrijitorii tăi nu mai sunt prin preajmă ca să îţi influenţeze deciziile alimentare. Cu toate acestea, în prezenţa delicateselor, mintea ta rememorează durerea asociată cu privaţiunea. Prin urmare, de flecare dată când începi o dietă, mintea te sabotează folosind acest tipar de gândire. Apelează la informaţii învechite, conform cărora dieta (sau, mai precis, lipsurile) îţi provoacă durere. Desigur, acum eşti om în toată firea, capabil să alegi singur ce să mănânci, şi ştii că nu ai lipsuri. Adevărata sursă a durerii este incapacitatea de a slăbi, dar subconştientul nu a fost încă informat în această privinţă. Funcţionează pe baza unor informaţii depăşite.

Aşadar, cum poţi să îţi schimbi tiparul de gândire? Revenind la ce ai învăţat din primele două capitole, trebuie să comunici cu tine însuţi într-

un mod detaliat şi specific, fără să laşi loc de interpretări greşite sau confuzii, determinându-ţi astfel mintea să te ajute să te îndrepţi spre obiectivele tale de astăzi, nu spre cele moştenite. De exemplu, cum ar trebui să reacţionezi dacă ai început un nou program alimentar şi vrei să eviţi carbohidraţii sau alimentele prăjite, dar pizzeriile sau gelateriile îţi fac în continuare cu ochiul?

Vechea informaţie (vechiul obicei de gândire) sună în felul următor: „îmi doresc enorm o pizza, dar NU o pot avea. TREBUIE să rezist, altfel se duce naibii toată dieta.“ Mintea ta consideră acest gând o ameninţare directă la adresa obiectivului său de a evita lipsurile. Practic, nu faci altceva decât să îi aminteşti creierului că pizza este o resursă limitată. Prin urmare, ca reacţie, mintea ta încearcă să evite durerea provocată de lipsuri. Spune-ţi, în schimb: „POT să-mi comand o pizza, fiindcă sunt stăpân pe deciziile mele alimentare, dar, pentru moment, aleg un peşte la grătar şi o salată. Pot oricând să-mi comand o pizza, dar astăzi vreau să fac altă alegere, mai sănătoasă. Voi fi la fel de sătul şi de mulţumit.“ Vezi diferenţa? Mintea ta nu mai simte dorinţa de a evita lipsurile, pentru că i- ai spus că nu există.

Alternativa (noul tipar de acţiune) este nedureroasă şi, prin urmare, uşor de ales.

După ce te-ai luptat toată viaţa cu kilogramele în plus, s-ar putea să ţi se pară prea frumos ca să fie adevărat, dar ai încredere în mine. Am văzut soluţia funcţionând în repetate rânduri.

Suntem cu toţii oameni ai cavernelor

Poate că te întrebi cum mi-am dezvoltat ideile despre alimentaţie, imagine corporală şi cauzele problemelor asociate cu acestea. Cu mulţi ani în urmă, am fost instructoare individuală în Los Angeles. Am ţinut regulat cursuri pentru faimoasa Jane Fonda şi am analizat direct fenomenul fitnessului, care era foarte popular în Los Angeles (şi a devenit acum cunoscut în întreaga lume).

Pe atunci, eram niţel contrariată. Vedeam oameni care se antrenau constant, cu un devotament aproape religios. însă, în pofida acestui fapt, toţi ţineau mereu dietă sau îşi făceau griji alimentare. Pe atunci, existau atât de multe diete la modă – cu supă de varză, cu grepfrut, cu brânză de vaci –, încât îmi era imposibil să ţin pasul cu ele. Şi nu reuşeam să înţeleg de ce nişte oameni extrem de motivaţi de condiţia

fizică se chinuiau să găsească un regim alimentar care să nu le provoace un stres şi o nefericire imensă. Oricât de mult se străduiau – şi, crede-mă, se străduiau *amarnic,* făcând chiar şi două antrenamente pe zi nu reuşeau să îşi vindece relaţia emoţională cu mâncarea.

Dacă această relaţie tensionată ţi se pare familiară, compar-o cu situaţia unui bebeluş, în uter, are o relaţie firească cu mâncarea. Are acces la hrană 24 de ore din 24, 7 zile din 7, dar asimilează doar atât cât are nevoie şi se opreşte când se satură, fără excepţii. Chiar şi după ce s-a născut, abordează mâncarea complet nonşalant. înainte să înceapă să consume alimente solide, este foarte greu să-i faci pe bebeluşi să se îndoape cu lapte praf sau matern; ei ştiu instinctiv să îşi regleze comportamentul şi sunt în deplină armonie cu corpul lor.

Şi atunci, ce se schimbă? Pe scurt, convingerile noastre despre mâncare. Mai înainte am dat un exemplu des întâlnit – cazul oamenilor care învaţă de la părinţi sau îngrijitori că mâncarea este o resursă limitată –, dar de-a lungul carierei am observat la clienţii şi cititorii mei mii de variaţiuni pe această temă: „Am învăţat că rolul hranei este să îţi umple golurile, aşa că am pierdut

capacitatea de autoreglare a organismului.“

Deşi aceste convingeri sunt moştenite adesea de la părinţi sau îngrijitori, cultura nu ne ajută nici ea. Suntem expuşi constant la imagini cu alimente asociate, de regulă cu denumiri precum „porţii haioase“, „gustare care îţi aduce bucurie“ şi „festin“, pentru a ne face să credem că alimentele bogate în zahăr şi grăsimi sunt exact ce ne dorim şi avem nevoie. La urma urmei, companiile alimentare ştiu că nu prea contează care sunt ingredientele; oamenii vor înghiţi orice dacă mâncarea are gust bun şi dacă imaginea pe care o creează este corespunzătoare. Pe de altă parte, cultura noastră este obsedată de siluetele longiline într-un mod care ar convinge pe oricine care nu poartă haine mărimea XS să simtă că este ceva cronic în neregulă cu el. Nu este de mirare că toţi avem o relaţie extrem de confuză cu mâncarea! în
fiecare zi, primim mesaje contradictorii, care ne îndeamnă fie să fim indulgenţi cu noi, fie să flămânzim.

După cum probabil ştii deja, supraalimentarea este determinată adesea de sentimente. însă experienţa pe care am dobândit-o de-a lungul anilor în Los Angeles, un oraş obsedat

de forma fizică, m-a învăţat că şi mediul este un factor cu influenţă puternică. Atunci când tiparele noastre de gândire moştenite de la părinţi întâlnesc concepţiile unui mediu obsedat în egală măsură de mâncarea nesănătoasă şi de siluetele longiline – un paradox evident situaţia o ia complet razna.

Dacă vrei să ai o relaţie sănătoasă cu mâncarea şi să îţi iubeşti corpul, nu trebuie să îţi schimbi regimul alimentar, ci gândirea. Dar iată care este secretul: nu este suficient să îţi modifici dialogul interior despre mâncare, ci trebuie să îţi transformi *şi* concepţia despre lumea înconjurătoare. Trebuie să observi discrepanţa evoluţionară. Pentru a face asta, cea mai simplă soluţie este să te priveşti drept un om al cavernelor într-o lume modernă.

îţi aminteşti că bebeluşii trăiesc în perfectă concordanţă cu foamea şi dorinţele lor? Şi adulţii făceau la fel cândva. Când mâncarea era o resursă limitată şi trebuiau să vâneze sau să îşi culeagă hrana, oamenii cavernelor reacţionau, pentru a supravieţui, la puternicele impulsuri evoluţionare înnăscute.

Prin urmare, după ce vânau un animal mare şi obţineau astfel o sursă uriaşă de proteine şi grăsimi, îşi umpleau burta până la refuz, pentru că nu ştiau

niciodată când vor găsi iarăşi ceva de mâncare. La fel procedau dacă găseau o sursă de zahăr, de exemplu, miere sau fructe coapte. Era ceva firesc, fiindcă nu aveau acces tot anul, nelimitat, la alimente – iar zahărul bogat în calorii era şi mai rar. Corpul uman a evoluat pentru a stoca nutrienţi în perioadele în care copacii nu rodeau şi animalele erau prea slabe ca să poată fi mâncate. Şi ghici ce? Corpul tău funcţionează în continuare aşa, deşi trăieşti într-o perioadă fără lipsuri alimentare, ba chiar o perioadă cu abundenţă de neimaginat. Dacă un om al cavernelor sau un vânător- culegător ar petrece o zi într-un magazin modern, foarte probabil s-ar îmbolnăvi mâncând toate alimentele bogate în nutrienţi. Dacă ne gândim bine, caloriile, grăsimea şi zahărul dintr-un singur baton de ciocolată ar putea hrăni un om al cavernelor zile întregi. Şi imaginează-ţi ce ar putea face un pachet de batoane de ciocolată pentru întreaga familie!

Mintea şi corpul tău te consideră în continuare un om al cavernelor. Nu îşi dau seama că nu mai trăieşti într-o perioadă de deficit nutriţional, aşa că îţi cer să te îndopi cu alimente care altădată erau incredibil de rare. Dar şi mai grav, aceste alimente sunt mai bogate în zahăr şi în grăsimi decât

fructele, mierea şi carnea cu care se săturau cândva strămoşii noştri atunci când reuşeau să pună mâna pe ele. De fapt, o pizza şi un baton de îngheţată sunt concepute ştiinţific să fie irezistibile pentru corpul nostru primitiv. *în plus,* de regulă, sunt mai ieftine decât legumele, ceea ce ne motivează să mâncăm şi mai mult.

Când strămoşii noştri găseau banane coapte, nu se gândeau niciodată: „Doamne, ce multă fructoză. Risc să îmi crească nivelul de zahăr din sânge şi să acumulez grăsimi, aşa că voi mânca puţin.“ în schimb, îşi spuneau „Fructele vor mucegăi în curând şi nu ştiu dacă voi avea ocazia să mănânc din nou, aşa că trebuie să mă îndop acum“ şi fix asta făceau. Din nefericire, dacă vedem un baton de ciocolată, mintea încă ne transmite acelaşi mesaj: „îndoapă-te, pentru că nu ştii când vei găsi din nou aşa ceva.“ Nu îţi spune niciodată să te îndopi cu broccoli sau cu salată verde, fiindcă acestea nu sunt la fel de rare ca zahărul.

Cum putem să facem faţă acestei situaţii? Dacă ai citit cu atenţie până în acest punct, s- ar putea să îţi dai seama deja că soluţia este schimbarea tiparului de gândire. Deşi impulsurile noastre evoluţionare sunt în continuare primitive, din fericire, astăzi avem

acces la informaţii mult mai precise despre mediul înconjurător. Putem să folosim aceste informaţii pentru a ne actualiza modul de acţiune. Chiar dacă mintea ta crede că trebuie să consumi o cantitate enormă de zahăr ca să supravieţuieşti pe această planetă, poţi să te convingi singur că nu e adevărat.

Nu uita că mâncatul este întotdeauna un act regresiv. Indiferent că regresăm la instinctul primitiv de supravieţuire sau la momentele în care eram mici şi a fi hrăniţi echivala cu a fi iubiţi şi îngrijiţi, relaţia noastră cu mâncarea este adânc înrădăcinată. Prin urmare, trebuie să ne actualizăm concepţia despre actul de a mânca. în contextul lumii moderne, consumul de alimente nesănătoase, bogate în zahăr, are un efect *contrar* celui scontat, de a ne menţine în viaţă cât mai mult timp. Să înfulecăm o pizza întreagă până ni se face rău are un efect *contrar* iubirii şi grijii de sine. Şi tu te chinui probabil cu această problemă, fără prea mare succes, dar am descoperit că soluţia care funcţionează negreşit este să îi spui minţii tale pe un ton impunător: „Ciocolata există în viaţa mea de mulţi ani. Va fi mereu disponibilă. îmi doresc să devin şi să rămân indiferent la ea.“ Dacă îi oferi instrucţiuni detaliate, îţi promit că mintea va reacţiona oferindu-

ţi ce îţi doreşti – nu ce crede ea că vrei pe baza unor nevoi evoluţionare depăşite. Este adevărat că mintea vrea să îţi aminteşti unde ai pus dulciurile ca să te întorci şi să înfuleci cât mai des din ele. Dar la fel de adevărat este că îţi poţi redirecţiona mintea o dată pentru totdeauna, schimbându-ţi nu comportamentul, ci gândirea care controlează comportamentul.

Redirecţionându-ţi mintea de la „Această mâncare mă va face să mă simt bine şi mă va ajuta să supravieţuiesc“ la „Aleg să nu mănânc acest aliment pentru că, în contextul actual, modern, nu îmi face bine“, vei începe să îţi reglezi organismul în concordanţă cu nevoile tale de astăzi – nu de când erai copil sau locuitor al cavernelor. Prăjiturile şi îngheţata vor avea acelaşi gust bun, doar că ţi se vor părea mai puţin atrăgătoare şi mai puţin esenţiale pentru supravieţuire.

Făcând acest lucru, recunoşti cauzele care te determină să consumi un pachet întreg de fursecuri – atât impulsul tău evoluţionar, cât şi atitudinea faţă de mâncare dezvoltată în copilărie –, dar alegi binele versiunii tale moderne, actuale. Versiunea ta modernă îţi va mulţumi.

Prin urmare, când simţi ispita, spune-ţi următoarele: „Nu mai am 7 ani. Dacă

vreau, pot să mănânc fursecuri zi de zi, 50 de ani de acum încolo, fără să mă oprească nimeni sau să îmi bată obrazul, dar aleg în schimb ceva sănătos.“ Sau: „Nu trăiesc în peşteră. Nu există penurie alimentară; fursecurile vor fi mereu accesibile şi ieftine. Dar astăzi pur şi simplu nu am nevoie de ele.“

Un aspect fascinant este că în natură există alimente dulci şi grase, cum ar fi mierea, nucile, seminţele şi peştele gras, însă doar laptele matern oferă o combinaţie între cele două. Pofta noastră de alimente grase şi dulci nu este altceva decât nevoia de revenire la perioada în care această combinaţie ne satisfăcea toate nevoile. Dar întoarcerea în timp este imposibilă şi, în plus, nu vrei să fii iar copil; îţi doreşti să mănânci alimente delicioase, sănătoase şi hrănitoare, iar pentru a face acest lucru trebuie să dialoghezi cu mintea ta într-un mod productiv. Cu cât eşti mai sigur că mintea ta face ce crede că vrei tu să facă, cu atât o vei convinge mai uşor să îţi ofere ce îţi doreşti cu adevărat (să fii slab, în formă, sănătos şi să ai toată viaţa tendinţa de a mânca sănătos) şi cu atât mai mult îţi va oferi toate aceste lucruri.

După cum am detaliat, mintea face ce crede că vrem noi să facă. Acest

lucru poate fi lesne observat atunci când, de foame, cedăm şi mâncăm repede tot ce ne pică în mână. Nu cu mult timp în urmă, oamenii mureau mai des de foame decât de boală, iar creierul nostru primitiv este în continuare programat să se teamă de foame şi, pentru a alunga această temere, ne încurajează activ să mâncăm orice găsim, în loc să mâncăm selectiv. Pentru a stopa acest comportament, trebuie să identificăm teama de foame, apoi să îi spunem minţii că foamea nu ne sperie şi că preferăm să aşteptăm până când vom avea la dispoziţie alimente mai sănătoase. Instruirea detaliată a minţii funcţionează întotdeauna.

Patru trucuri alimentare simple

Cred cu tărie că trebuie să facem lucrurile cât mai simple şi mai concrete cu putinţă. Prin urmare, acum, după ce ţi-am expus cauzele psihologice ale mâncatului excesiv, vreau să îţi propun câteva trucuri simple şi clare pe care să le poţi folosi pentru a-ţi menţine gândurile şi obiceiurile pe drumul cel bun.

După cum am văzut, mintea este foarte simplă. Ea reacţionează la stimuli. în consecinţă, primul lucru pe

care îl poţi face pentru a te asigura că rămâi pe drumul cel bun este să reduci expunerea la stimuli ispititori. Cu alte cuvinte: nu păstra în casă dulciuri sau alte tentaţii.

Nu uita că suntem programaţi să ne amintim unde ţinem zahărul, indiferent că este vorba despre un arbore de mango sau un pachet de biscuiţi cu cremă. în loc să te lupţi cu ispita, încearcă s-o previi. Construieşte o mulţime de bariere între tine şi zahăr sau alte alimente nedorite (mersul pe jos până la magazin, cheltuirea banilor etc.), pentru a fi mult mai puţin predispus să te îndopi impulsiv.

Dacă ai copii sau membri ai familiei din cauza cărora îţi este greu să elimini complet zahărul sau tentaţiile, atunci măcar nu le lăsa la vedere. Pune fursecurile pe raftul de sus sau într-un recipient opac. Nu lăsa bomboane pe măsuţa de cafea. Oferă-le musafirilor feliile de tort rămase. Când cumperi delicatese, alege produsele care îţi plac cel mai puţin – astfel, vei fi mai puţin tentat.

Acest truc este valabil şi pentru ce îţi pui în farfurie. Dacă ai gătit un prânz copios, pune-ţi în farfurie porţia şi lasă recipientele cu mâncare în bucătărie, în loc să le iei cu tine în sufragerie. Dacă ţii mâncarea la vedere, mintea primitivă

îţi va cere, foarte probabil, să continui să mănânci, aşa că elimină această variantă, înlăturând mâncarea din câmpul vizual. De asemenea, evită bufetele suedeze, emisiunile sau concursurile de gătit şi restaurantele cu tăvi de dulciuri sau coşuri de pâine fără fund. Creierul primitiv este programat să o ia razna în aceste împrejurări, aşa că nu încerca să te lupţi cu el. Evită pur şi simplu astfel de situaţii.

Al doilea truc este să eviţi varietatea de feluri de mâncare. Cu cât ai mai multe opţiuni culinare, cu atât vei mânca mai mult. Creierul vrea să fii hrănit cât mai bine cu putinţă, pentru a preveni eventualele vremuri de înfometare. Dar aceste vremuri au apus. Dacă participi la o cină sau la un picnic cu şapte feluri principale şi garnituri, foarte probabil vei vrea să le încerci pe toate. Limitează-te, în schimb, la o gamă de arome şi mâncăruri care ştii că îţi plac şi cu care papilele tale gustative sunt familiarizate. Evită situaţiile în care eşti înconjurat de cantităţi uriaşe de hrană.

Al treilea truc este să încetezi să mai foloseşti mâncarea ca recompensă. Nu este nimic în neregulă dacă mănânci din când în când o bucăţică de ciocolată, dar vreau să ştii că, folosind regulat alimentele ca recompensă, succesul tău

pe termen lung va avea de suferit. Aminteşte-ţi că, dacă ar putea vorbi, corpul tău ar prefera să îl răsplăteşti cu variante mai sănătoase decât să te îndopi cu junk-food. Vreau să înveţi să îţi recompensezi trupul într-un mod mai benefic, mergând, de exemplu, la plimbare, cumpărându-ţi un lucru mărunt, dar satisfăcător, cum ar fi o carte nouă, pregătindu-ţi o salată de fructe sau o ceaşcă de /atte. Comunică mai bine cu trupul tău, pentru a-l face să înţeleagă că acestea sunt recompense, nu pedepse, şi cu timpul va începe să le vadă ca atare.

Ultimul truc este îmbunătăţirea calităţii alimentelor pe care le consumi. Poate că mintea ta crede că vrei junk-food şi zahăr, dar te asigur că trupul tău nu îşi doreşte câtuşi de puţin aşa ceva. Pentru a determina cu uşurinţă dacă trupul tău vrea sau nu ce urmează să mănânci, foloseşte testul celor cinci întrebări, cum îl numesc eu:

Alimentele provin **direct** de la animale sau de la plante?

Recunosc ingredientele din care sunt alcătuite?

Pot să consum alimentele în stare **crudă?** Alimentele **putrezesc?**

Pot să **gătesc** alimentele în bucătăria mea?

Majoritatea alimentelor procesate, carbohidraţilor rafinaţi, dulciurilor şi deliciilor nu trec testul celor cinci întrebări. în schimb, tot ce mâncau strămoşii noştri obţine notă de trecere. Cel mai bun lucru pe care îl poţi face pentru corpul tău primitiv este să mănânci ca un om al cavernelor, consumând preponderent carne sau peşte proaspăt, legume, fructe, nuci, seminţe şi ouă, alimente care trec fără probleme testul celor cinci întrebări.

în încheierea capitolului, vreau să subliniez că nu ai de ce să te simţi inadecvat sau ruşinat dacă eşti supraponderal. Am văzut cu ochii mei cât de dificil este să fii supraponderal în cultura actuală şi, după părerea mea, factorii de mediu care îi determină pe oameni să mănânce excesiv sunt trecuţi prea uşor cu vederea. Incapacitatea de a-ţi menţine silueta este considerată un eşec personal, o problemă de voinţă, când, în realitate, după cum am explicat, este o neconcordanţă

evoluţionară. în concluzie, dacă te lupţi cu kilogramele, fii

bun cu tine şi învaţă că, actualizându-ţi convingerile alimentare, îţi vei schimba mult mai uşor obiceiurile de acum înainte.

Regulile minţii

Cred cu tărie că nu putem să reparăm ce nu înţelegem. Văd mulţi clienţi care încearcă să îşi schimbe mintea folosind forţa pură sau voinţa şi, totodată, îşi pedepsesc corpul, obligându-l să acţioneze sau să arate diferit, încearcă să îşi oblige copiii sau membrii familiei să se schimbe, măgulindu-i, mituindu- i sau pedepsindu-i, fără să aibă prea mult succes, ci doar o mulţime de frustrări. Nu putem să luptăm împotriva lucrurilor întipărite în creier, însă înţelegând de ce şi cum funcţionează mintea umană, putem să lucrăm cu ea, nu împotriva ei, pentru a obţine toate schimbările dorite. Citind mai jos regulile minţii tale, vei înţelege cum funcţionează şi cum o poţi determina să acţioneze în favoarea, nu împotriva ta.

- Fiecare gând şi cuvânt al tău formează un tipar pe care mintea şi corpul încearcă să îl transpună în realitate.
- Cea mai puternică forţă umană

este cea care ne face să acţionăm într-un mod care să corespundă constant cu gândirea noastră.

Fiecare gând provoacă în interiorul tău o reacţie fizică şi un răspuns emoţional.

în privinţa gestionării minţii umane, imaginaţia este mai puternică decât cunoaşterea.

în confruntarea dintre logică şi emoţii, emoţiile câştigă de fiecare dată.

Mintea ta va face întotdeauna ce crede că vrei tu să facă.

Mintea ta acţionează pentru a te îndepărta de durere şi a te apropia de plăcere.

Mintea este programată să se împotrivească nefamiliarului şi să revină la familiar.

Mintea reacţionează la imaginile pe care le construieşti şi la cuvintele pe care ţi le spui.

Minţii tale nu îi pasă dacă ce îi spui este optimist, pesimist, adevărat, fals, sănătos, nesănătos, corect sau greşit, ci acceptă şi acţionează pe baza cuvintelor tale, indiferent de situaţie.

Tu eşti făuritorul convingerilor şi obiceiurilor tale, apoi universul le transpune în realitate.

Mintea va reflecta ce îi înfăţişezi.

Cu cât depui mai mult efort pentru a-ţi gestiona mintea subconştientă, cu atât ea va reacţiona mai bine.

Mintea nu poate să gestioneze credinţele sau gândurile conflictuale, care se anulează reciproc.

Mintea ta poate să funcţioneze doar la timpul prezent.

Mintea ta nu înţelege cuvintele neutre cum ar fi *nu, nicidecum, nu pot, mai târziu, poate, mâine.*

Mintea reacţionează doar la cuvintele care alcătuiesc imagini şi cu cât imaginea este mai vie, cu atât reacţia sa este mai puternică.

Mintea învaţă prin repetiţie.

Aşteptările pe care ni le stabilim tind să fie transpuse în realitate.

Obţinem lucrurile asupra cărora ne concentrăm.

CAPITOLUL 8

Cel mai mare obstacol în calea fericirii şi a păcii interioare

Cele mai importante cuvinte pe care le vei auzi
vreodată sunt cuvintele pe care ţi le spui şi cea
mai importantă părere este a ta.
Marisa Peer, scriitoare

Diversitatea uluitoare a trăirilor umane este unul dintre cele mai interesante elemente din cariera mea de terapeută şi speaker. Am intrat în contact cu mii de oameni şi, fie că sunt brutari, vedete de cinema sau directori de companii, nu mă mai satur să le ascult poveştile de viaţă, să îi aud vorbind despre diversele medii din care provin, despre încercările şi triumfurile lor. După cum probabil ţi-ai dat seama deja, cred sincer că, în esenţă, cele mai profunde sentimente şi dorinţe umane sunt foarte asemănătoare, indiferent de cultura în care creştem sau de dificultăţile pe care le întâmpinăm. Acest capitol este dedicat convingerii potrivit căreia „nu eşti de-ajuns aşa cum eşti“, fiindcă ştiu

din experienţă că se află aproape întotdeauna la originea problemelor emoţionale, dependenţelor sau fixaţiilor mintale cu care se confruntă clienţii mei. Cred din toată inima că această convingere este cea mai gravă boală emoţională care afectează omenirea în prezent.

Mai întâi, vreau să dau exemplul unui fost client. Lucram în Los Angeles la o emisiune de televiziune şi, aşa cum se obişnuia pe atunci, producătorii m-au sunat şi m-au rugat să lucrez cu unul dintre protagonişti, care era extrem de dificil. Era recalcitrant şi foarte nepoliticos cu personalul, cu restul distribuţiei şi cu echipa de producţie. Problema era uriaşă, fiindcă excentricităţile şi pretenţiile lui exagerate opriseră filmările şi îi făcuse pe mulţi să îşi dea demisia. Mi s-a spus chiar că, atunci când voi ajunge la el acasă, să am grijă să nu îmi parchez maşina închiriată – un Mustang roşu nou-nouţ – în faţa casei, fiindcă nu accepta să fie văzute acolo decât maşini de lux precum Ferrari, Porsche sau Jaguar. Mai mult decât atât, nu puteam să opresc nici măcar pe aceeaşi stradă, ci am fost nevoită să parchez după colţ. în sfârşit, am ascuns maşina indezirabilă şi am bătut la uşa vilei lui, pregătită să descopăr cauza profundă a

nefericirii lui.

De îndată ce am intrat, i-am spus că are o casă frumoasă. Mi-a răspuns scurt că o urăşte şi că vrea să o vândă ca să se mute într-una dintre celelalte case ale lui din apropiere, care era în construcţie şi era mai mare. Apoi mi-a spus că îi reamintesc de a treia lui soţie. (Tocmai se despărţise de soţia cu numărul patru.) Când i-am mulţumit, mi-a răspuns că n-am pentru ce, fiindcă ea fusese o dezamăgire pentru el. Când i-am admirat trofeele BAFTA şi premiile înşirate deasupra şemineului, a spus că le consideră un blestem: „După ce iei primul premiu, toată lumea se aşteaptă să câştigi cât mai multe şi presiunea este de nesuportat.“

Am înţeles repede că tot ce avea acest bărbat – maşini scumpe, case de lux, distincţii, premii, statutul de star de cinema şi relaţii cu supermodele – nu era suficient pentru a-l satisface. Crezuse în înşelătoarele aparenţe ale succesului, dar îi lipseau complet sentimentele fericite pe care sperase întotdeauna că i le vor aduce realizările sale. Cu cât acumula mai multe, cu atât devenea mai confuz, pentru că nu se simţea fericit, încerca să umple un vid imposibil de umplut.

Am intuit ce se întâmplă şi l-am întrebat despre copilăria lui. Se pare că,

atunci când era mic, locuise într-un parc de rulote. Mama lui lucra adesea în ture de noapte şi tatăl era muncitor în construcţii. în fiecare zi, trebuia să îi încălzească cina tatălui său, fiindcă mama era plecată deja la serviciu. Nu stăteau prea bine cu banii, aşa că, de multe ori, porţia lui de carne era mai mică decât a tatălui său. Ba mai mult, bărbatul hrănea câinele cu resturile rămase, ceea ce l-a făcut pe copil să presupună că tatăl ţine mai mult la animalul de companie decât la el.

„Ştiu care-i problema ta“, i-am spus. „Simţi că nu eşti de-ajuns aşa cum eşti. Aşa că ai trăit toată viaţa încercând să acumulezi tot felul de lucruri care să facă să te simţi împlinit. Ai încercat să găseşti satisfacţie în case, maşini, femei frumoase, premii, carieră de succes, dar zadarnic.“

A izbucnit imediat în lacrimi şi am înţeles că ajunsesem la sufletul lui. Acest sentiment – de nemulţumire de sine – este o problemă centrală a multor oameni. Adesea, trebuie doar să îndepărtăm straturile exterioare (dependenţa de droguri, dependenţa de muncă, depresia, mâncatul excesiv, acumularea de obiecte), ca atunci când curăţăm o ceapă, şi să localizăm momentul în care a fost interiorizată credinţa că nu eşti de- ajuns aşa cum

eşti. Restul problemelor sunt simple manifestări ale acestei convingeri extrem de nocive.

Originea problemei clientului meu – credinţa că tatăl său nu l-a iubit – este destul de comună. La mijloc se află faptul că, în scurtul interval al copilăriei, trebuie să ne achităm de o obligaţie: să căutăm şi să primim aprobarea şi iubirea părinţilor noştri. Dacă nu reuşim, acest lucru este atât de traumatizant şi derutant, încât nu putem să ni-l explicăm raţional. Unui copil aflat la o vârstă fragedă îi este imposibil să înţeleagă că părintele lui are defecte şi că el merită să fie iubit *chiar dacă* părintele lui este incapabil de iubire. Prin urmare, interiorizează convingerea că, dacă părintele lui – singurul care ar trebui să îl iubească necondiţionat – nu îl iubeşte, nu merită să fie iubit deloc. Interiorizează convingerea că nu este de-ajuns aşa cum este.

Odată internalizată, această credinţă fundamentală şi adânc înrădăcinată este greu de identificat ca sursă a problemelor. Mai ales dacă societatea o consolidează prin tot felul de metode, de la consumerism la standardele de frumuseţe nerealiste sau la concepţia despre cum ar trebui să arate relaţia ideală. Oamenii dezvoltă tot felul de

mecanisme de adaptare pentru a gestiona această convingere extrem de incomodă, inclusiv prin dependenţa de droguri, comportamentul compulsiv, depresia şi anxietatea. Ca terapeută, le-am văzut pe toate.

Dar, în acelaşi timp, am văzut de nenumărate ori cum o mantră simplă şi profundă poate să schimbe viaţa unui om, înlocuind această credinţă limitativă şi eliberându-1.

Această mantră este:

Sunt de-ajuns aşa cum sunt.

Cel mai mare obstacol în calea fericirii şi a păcii interioare

Nu am învăţat această mantră la facultatea de psihologie, din manuale sau din studii ştiinţifice. După cum am afirmat mai devreme, mi-am zis că nu este nevoie să petrec o viaţă întreagă ca să înţeleg cum funcţionează mintea umană; eram convinsă că pot găsi o modalitate simplificată de a ajunge la miezul problemelor clienţilor mei. Aşa am descoperit adevărul şi puterea de a şti că eşti de-ajuns aşa cum eşti.

Şi, într-adevăr, mi-am dat seama de problema generalizată a oamenilor care simt că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt încă de la primii clienţi. Am avut clienţi

care mâncau până se îmbolnăveau, îngrăşându-se peste măsură. Nu le plăcea şi nici nu-şi doreau neapărat ce mâncau, dar pur şi simplu erau incapabili să se oprească. Similare erau şi cazurile dependenţilor de cumpărături, care nu purtau şi nu foloseau aproape niciodată numărul mare de produse achiziţionate, dar ceva îi determina să scoată cârdul de credit şi să cumpere cât mai multe. La fel stătea situaţia şi pentru anorexice, care erau convinse că nu sunt niciodată „prea slabe“. Am ştiut instinctiv că acelaşi lucru îi afecta şi pe unii, şi pe ceilalţi clienţi.

Un client care suferea de obezitate morbidă le încercase pe toate – inclusiv să se opereze – ca să scape de nevoia compulsivă de a mânca în exces. Dar odată ce am identificat momentul din copilărie în care începuse să creadă că nu este de-ajuns aşa cum este – aminteşte-ţi că în capitolul precedent am subliniat că mâncatul este un act regresiv –, ceva s-a schimbat ca prin minune. înţelegând că *este* de-ajuns aşa cum este, s-a descotorosit de ideea că mâncarea nu este niciodată „de- ajuns“. A scăpat de vidul pe care încerca să îl umple. Fie că este vorba despre mâncare, haine, droguri, alcool, faimă, bunuri sau muncă, aproape toţi oamenii

care simt că nu au niciodată „de-ajuns“ dintr-o substanţă sau dintr-un obicei simt şi că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt, aşa că încearcă să îşi găsească singuri leacul.

Acest fenomen este foarte răspândit în rândul vedetelor. De fiecare dată când un om talentat şi de mare succes se sinucide sau moare din cauza dependenţei, lumea se întreabă în gura mare: „Dar avea totul – bani, faimă, succes –, de ce nu era fericit?“ Motivul este că banii, faima şi succesul nu pot anihila sentimentul că nu eşti de-ajuns aşa cum eşti. De aceea, multe persoane extrem de talentate, precum Amy Winehouse, Whitney Houston, Heath Ledger, George Michael, Philip Seymour Hoffman şi numeroase altele au încercat să înăbuşe acest sentiment căutând celebritatea. De fapt, tocmai sentimentul că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt a fost factorul determinant al succesului lor fenomenal.

Numai că, după ce ajung pe culmile succesului şi constată că nu au scăpat de sentimentul că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt, durerea unor astfel de persoane se intensifică. Majoritatea oamenilor obişnuiţi presupun că sunt nefericiţi pentru că nu s-au ridicat la înălţimea falselor standarde sociale despre fericire. în schimb, oamenii

bogaţi şi celebri care au atins aceste standarde simt că nu mai au nimic de obţinut. Prin urmare, în mod oarecum previzibil, trăiesc un sentiment masiv de dezintegrare şi îşi dezvoltă comportamente autodistructive. Renunţă să mai creadă că vor simţi cândva că sunt de- ajuns aşa cum sunt.

După ce mi-am dat seama că problema e universală, am înţeles totodată cât de puternic este antidotul. Nu contează dacă e vorba despre un multimilionar de pe Wall Street, dependent de muncă şi de cocaină, sau despre un om fără adăpost dependent de orice tip de alcool pe care poate să pună mâna – problema fundamentală este aceeaşi. Simt că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt. Din fericire, şi soluţia este aceeaşi pentru amândoi.

Pentru a dovedi că soluţia este să ştii că eşti de-ajuns aşa cum eşti, să revenim la comportamentul bebeluşilor. Deşi sunt total dependenţi de părinţi, bebeluşii aflaţi în procesul de formare a conştiinţei sunt, în general, foarte fericiţi. Dacă nu au trăit o traumă timpurie, atunci nu au probleme mintale, dependenţe, un comportament compulsiv sau depresie. La scurt timp după naştere, ne aflăm cel mai aproape de adevărul că suntem de-ajuns aşa cum suntem. Nu contează că părinţii nu

ne-au dorit, simplul fapt că există este dovada vie că universul ne-a dorit şi este un motiv suficient pentru care suntem de-ajuns aşa cum suntem.

Apoi, în jurul vârstei de 6 ani, ceva ne spune că nu suntem de-ajuns aşa cum suntem. Poate fi o cauză minoră – de exemplu, un părinte care ne cere să fim perfecţi – sau una majoră – un părinte care ne abandonează sau ne neglijează. Indiferent de motiv, interiorizăm această convingere şi mergem mai departe. Apoi, cu timpul, credinţa este consolidată de standardele şi de aşteptările societăţii. în cele din urmă, găsim o modalitate de a o exprima, sub forma unei dependenţe, a nesiguranţei, a depresiei sau a altor comportamente care ne chinuie.

Din fericire, convingerea că nu suntem de- ajuns aşa cum suntem nu este o pedeapsă cu închisoarea. Ne putem elibera oricând, afirmând simplu: „Sunt de-ajuns aşa cum sunt.“

Cum să crezi că eşti de-ajuns aşa cum eşti

După cum am afirmat mai sus, numitorul comun al problemelor multora este că, la un moment dat, învaţă că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt. Se consideră nedemni de iubire, insuficient de realizaţi, talentaţi,

performanţi sau buni pentru a fi acceptaţi necondiţionat, în cazul tuturor clienţilor mei, încerc să identific când şi cum au trăit prima dată acest sentiment. Spre deosebire de majoritatea terapeuţilor, nu am nevoie de săptămâni sau luni de terapie ca să descopăr momentul; îl găsesc în prima sau a doua şedinţă, cu ajutorul hipnozei.

Poate că ştii deja care este sursa sentimentului că nu eşti de-ajuns aşa cum eşti. Dacă da, citeşte mai departe, fiindcă îţi voi explica cum poţi remedia problema. Identificarea acestor momente din viaţa ta poate avea un impact foarte puternic şi eliberator. Mulţi oameni evită toată viaţa să caute răspunsul, consolidându-şi practic dependenţele sau problemele de comportament, însă nu este nimic de speriat, fiindcă tehnicile din programul meu au o capacitate foarte puternică de a inversa credinţele fundamentale restrictive. După ce ai identificat această convingere, este timpul să scapi de ea. La fel ca în capitolele anterioare ale cărţii, puterea repetiţiei este soluţia.

Exerciţiu

Afişează afirmaţia „Sunt de-ajuns aşa cum sunt“ la vedere, în locuri prin care treci zilnic de mai multe ori. Scrie-o cu rujul sau cu markerul pe oglindă, lipeşte-o de frigider, trece-o în agenda zilnică a telefonului, setează-ţi-o ca imagine de fundal pe ecranul laptopului şi pune-o pe bordul maşinii. Foloseşte-o ca parolă pentru toate dispozitivele, ca să fii nevoit să o scrii şi să o citeşti de mai multe ori pe zi.

De asemenea, rosteşte-o regulat cu voce tare. Spune-ţi-o în repetate rânduri la duş. Transform-o intr-un jurământ. Spune-ţi-o în momentele de anxietate sau de inadecvare. Trece-o prin toate timpurile verbale: „Am fost, sunt şi voi fi întotdeauna de-ajuns aşa cum sunt.“

Puterea afirmaţiei „Sunt de-ajuns aşa cum sunt“ rezidă în simplitatea şi în adevărul ei.

După părerea multor oameni,

afirmaţiile pozitive sunt un mijloc puternic de transformare a vieţii şi am discutat deja în carte despre forţa folosirii unui limbaj specific, relevant şi actualizat pentru reformularea concepţiei despre lume. Totuşi, vreau să subliniez că „Sunt de-ajuns aşa cum sunt“ nu este o dorinţă deşartă şi nu înseamnă să te porţi „ca şi cum“ s-ar fi întâmplat deja. Nu este totuna cu a spune: „Sunt o zeiţă“, „Sunt bogat şi puternic“ sau „Sunt perfect“. Aceste afirmaţii pot să fie sau nu adevărate şi depind de percepţiile altora despre tine. în schimb, „Sunt de-ajuns aşa cum sunt“ afirmă o stare de fapt. Fiecare om de pe planetă, în virtutea existenţei sale, are motive să fie mulţumit de sine şi merită să fie iubit. Puterea afirmaţiei constă în simplitatea sa şi în capacitatea minţii de a o accepta, în loc să o respingă.

Deşi studiile arată că ai nevoie de cel puţin 10 până la 21 de zile pentru a abandona o credinţă veche şi a asimila una nouă, „Sunt de-ajuns aşa cum sunt“ va fi mai uşor de acceptat mintal dacă foloseşti instrumentul repetiţiei. „Dacă spui asta mereu, înseamnă că este adevărat“ va crede mintea ta. Faptul că „eşti de-ajuns aşa cum eşti“ va deveni atât de familiar, încât va fi integrat în tine.

După ce îţi vei însuşi această

convingere şi vei începe să o afirmi zi de zi, împărtăşeşte-o cu familia, prietenii, copiii şi colegii tăi. Ador să primesc scrisori de la părinţi care spun că, învăţându-şi copiii acest adevăr, i-au ajutat să uite episoadele în care au fost chinuiţi de colegi sau să scape anxietăţile dezvoltate în copilărie. Această credinţă extraordinar de puternică funcţionează pentru foarte mulţi oameni şi sunt convinsă că va funcţiona şi pentru tine, şi pentru cei pe care îi iubeşti. Un părinte a imprimat afirmaţia pe perna copilului şi pe restul pernelor din casă, altul a agăţat-o ca pictură în dormitorul celui mic. Ambii au declarat că stima de sine a copiilor a crescut foarte repede. Când vei simţi că eşti de-ajuns aşa cum eşti, nu te vei culca pe-o ureche – dimpotrivă. Vei dobândi impulsul de a-ţi construi o viaţă împlinită şi plină de iubire, precum şi familia şi cariera după care tânjeşti, fiindcă vei şti cu o convingere de neclintit că le meriţi şi că eşti demn de ele.

CAPITOLUL 9

Critica ofileşte, lauda construieşte

F

Credinţa fără talent te poate duce mai departe
decât talentul fără credinţă, dar dacă le ai pe
amândouă, eşti de neoprit.
Marisa Peer, scriitoare

Data viitoare când eşti la serviciu sau ieşi cu prietenii, observă ce se întâmplă când cineva primeşte un compliment. Nu va trebui să aştepţi prea mult, fiindcă în scurt timp vei asista la un scenariu de genul următor:

„Vai, îmi place la nebunie cămaşa ta. îţi vine de minune“, va spune persoana care face complimentul.

„Poftim? Vechitura asta? Am cumpărat-o acum câţiva ani de la un magazin de second- hand“, va răspunde persoana care primeşte complimentul.

Sau:

„Ai făcut o prezentare minunată. Cred că şefului i-a plăcut foarte mult“, va spune persoana care face complimentul.

„Nici pomeneală. Am încropit-o pe ultima sută de metri. M-am şi încurcat

de câteva ori“, va răspunde persoana care primeşte complimentul.

Ţi se pare cunoscut? Fireşte că da. Societatea ne învaţă de la o vârstă relativ fragedă să obiectăm când primim complimente. Deviem discuţia, ne minimizăm meritele şi ne criticăm singuri, pentru că am învăţat că cel mai rău lucru cu putinţă este să fim aroganţi. Chiar dacă suntem de acord cu complimentul primit, nu ne permitem să îl acceptăm – şi schimbăm subiectul.

Să refuzi să accepţi laudele este una, dar oamenii mai au un talent înnăscut. Celălalt năravnefast este hipersensibilitatea la critici. Dacă publicăm un articol pe blog care ne atrage 40 de comentarii pozitive şi două negative, ne vom concentra obsesiv asupra celor negative şi vom considera tot articolul un eşec. Când organizăm o cină în familie, ajungem să ne lăsăm afectaţi de criticile soacrei, în loc să îi ascultăm pe ceilalţi, care insistă că mâncarea este delicioasă.

Motivul pentru care facem acest lucru este mai puţin important decât înţelegerea efectelor negative pe care le are asupra stimei de sine, productivităţii şi încrederii în propria persoană. Studiile au demonstrat în

mod repetat că, făcând cuiva un compliment, poţi schimba în mod pozitiv toată energia dintr-o încăpere, în vreme ce refuzul de a accepta complimentele este păgubos pentru noi înşine. Capitolul de faţă îşi propune să te înveţe cum să inversezi acest obicei prost.

Laudă-mă, gură

Adevărul este că laudele sunt cel mai eficient mijloc prin care ne putem consolida respectul de sine şi prinde curaj. Majoritatea oamenilor cred că laudele trebuie să vină din exterior, dar se înşală. Lauda de sine este un instrument cu o putere extraordinară şi cei mai de succes oameni din lume îl folosesc mereu.

Priveşte lucrurile în felul următor: când cineva te laudă, cel mai adesea are în minte un plan. Nu trebuie să fie un plan rău intenţionat. Probabil doar încearcă să te flateze ca să îţi câştige prietenia sau speră că îi vei lăuda cartea sau articolul de pe blog. în schimb, când te lauzi singur într-un limbaj direct şi relevant, mintea ta va începe să creadă ce-i spui. Ea ştie că nu ai niciun plan ascuns de care să se teamă. De fapt, lăudându- te singur, ai doar de câştigat. Aminteşte-ţi primele două capitole, în care am subliniat

faptul că cele mai importante cuvinte sunt cele pe care ţi le spui singur şi în care crezi.

„Marisa, dar nu vreau să par arogant. Nimănui nu îi plac narcisiştii!“, vei spune. Nu îţi cer să trâmbiţezi pe Facebook cât de minunat eşti sau să te minţi că deţii cine ştie ce abilităţi. Lauda de sine presupune doar să îţi îmbunătăţeşti dialogul intern, pentru a culege beneficiile oferite de aprecierile primite – chiar dacă eşti singurul care le oferă. Spune-ţi că eşti un om afectuos, grijuliu, amabil sau un prieten, un fiu ori un părinte bun. Dacă ai mâncat sănătos câteva nopţi la rând, laudă-te pentru asta. La fel, dacă ai scris o săptămână întreagă pe blog. Aprecierile mici au efect cumulativ şi pot avea un impact foarte puternic asupra stimei de sine. Laudă- te pentru cine eşti şi pentru ce faci, fiindcă este cel mai rapid mod de a-ţi îmbunătăţi respectul de sine. La urma urmei, respectul de sine se referă literalmente la părerea TA despre TINE, nu la părerea altora despre tine, fiindcă altfel ar purta altă denumire.

Dacă nu eşti sigur cum să îmbunătăţeşti acest dialog, iată un sfat util. Roagă un prieten apropiat sau un membru al familiei – eventual cineva care încearcă la rândul său să se

amelioreze în această privinţă – să îţi spună ce crede sincer despre cuvintele pe care ţi le adresezi singur. Avem o mulţime de năravuri lingvistice pe care prietenii noştri le observă, dar de care noi nu suntem conştienţi până nu ni le indică cineva. S-ar putea să îţi spui lucruri precum: „Păi, normal că mi-am uitat cheile, doar sunt ameţit.“ Sau: „După cum era de aşteptat, am rasolit prezentarea.“ Ori: „Cine să vrea să iasă la întâlnire cu o mamă divorţată, plină de celulită?“ Ascultă ce părere are prietenul tău despre felul cum vorbeşti cu tine şi fii pregătit să te schimbi dacă îţi spune că foloseşti adesea cuvinte dure sau critice. Mai există un motiv foarte întemeiat, de fapt, de-a dreptul vital pentru care este recomandat să renunţi la autocritică. Studiile efectuate de UCLA cu ajutorul tehnicii de imagistică bazată pe detecţia radiaţiilor asociate pozitronilor (PET) şi al cartografierii cerebrale arată că o sursă majoră a depresiei sunt cuvintele dure, dureroase şi critice pe care ni le spunem regulat. Dar iată cum să pui piciorul în prag, în următoarele zile, acordă atenţie modului în care vorbeşti cu tine, ascultă cuvintele pe care le foloseşti când îţi faci reproşuri şi schimbă- le în cuvinte cu mai puţină greutate. în loc să te învinuieşti că ai fi

„prost“, „ratat“ sau „idiot“, spune-ţi simplu: „Măi, gâgă.“

La un moment dat, am ţinut un curs pe această temă unui grup de bancheri şi i-am rugat să îmi spună ce cuvinte de reproş folosesc cel mai des. O femeie a recunoscut că îşi spunea „javră proastă“, iar un bărbat a mărturisit că se acuza că „face degeaba umbră pământului“. Dacă şi tu ai acest obicei, opreşte-te – opreşte-te acum – şi înlocuieşte vocea aspră, dureroasă şi critică cu bunătate. Dacă nu ai vorbi niciodată cu un prieten aşa cum vorbeşti cu tine, încetează. Trebuie să fii cel mai bun prieten al tău, să te preţuieşti şi să te lauzi. Făcând acest lucru, vei deveni un exemplu de urmat pentru alţii.

Vorbeşte cu tine aşa cum te-ai adresa unui prieten drag. Foarte probabil, dacă prietenul tău întârzie sau greşeşte prezentarea, nu îi spui: „Eşti un gunoi de om pentru că ai întârziat şi un impostor pe plan profesional.“ îi spui pur şi simplu: „Ai făcut tot ce ai putut în circumstanţele date. Nimeni nu este perfect!“ Fii cel mai bun prieten al creierului tău şi, cu timpul, vei descoperi tot mai multe oportunităţi de a te lăuda singur. Aproape toţi oamenii de succes cu care lucrez practică acest obicei discret. Când te gândeşti la

dialogul tău intern, aminteşte-ţi următoarea mantră:

„Critica ofileşte, lauda construieşte.“

Exemplul meu, din perioada când am scris unul dintre primele mele volume, este relevant în acest sens. Sunt foarte norocoasă pentru că am publicat câteva cărţi devenite bestsellere, dar la început nu eram prea încrezătoare în talentul meu. în plus, în copilărie, îmi doream cu ardoare ca tata să îmi aprecieze compunerile şcolare. Desigur, acest lucru nu se întâmpla prea des. Munceam din greu, în speranţa că tata va citi ce am scris şi va fi mândru de mine. Dar apoi mi-am dat seama că nu e nevoie să aştept laudele lui; pot pur şi simplu să încep să mă apreciez singură.

Scrierea unei cărţi este un proces lung, solitar, care presupune multă hotărâre şi dăruire. în primele zile de lucru la manuscrisul meu, mi-am dat seama că nu îl
voi termina niciodată dacă aştept validare din exterior – de la tata, de la editor sau de la altcineva. în consecinţă, am decis să n-o fac.

în timp ce scriam, mi-am spus în gând că este o carte grozavă, că va ajuta mulţi oameni şi că voi vinde o mulţime de exemplare. Nu ştiam dacă va fi sau nu aşa, dar încurajarea internă mi-a alimentat hotărârea şi dăruirea de

a merge până la capăt. Când am terminat de scris cartea, am făcut un pas neobişnuit şi am expediat eu însămi către edituri „manuscrisul nesolicitat“. Adică l-am trimis fără să mi-l ceară cineva. Şi, ce să vezi, peste câteva luni am semnat un contract de publicare şi, un an mai târziu, cartea a ajuns în librării.

Deşi am fost încântată de critica de întâmpinare pozitivă şi de numărul mare de exemplare vândute, următorul lucru care mi s-a întâmplat a fost complet surprinzător. Tata m-a sunat, m-a felicitat pentru carte şi pentru talentul meu literar şi mi-a spus că este extrem de mândru de mine. Nu era în firea lui să spună aceste cuvinte după care tânjisem cu disperare toată viaţa. Iar când a făcut-o, ghici ce? Nu mai simţeam nevoia să le aud. îmi dorisem foarte mult să fiu validată de el, până când mi-am dat seama că pot să îmi spun singură cuvintele pe care voiam să le aud; efectul a fost acelaşi, fiindcă mintea nu ştie să facă diferenţa. Am repetat în gând toate cuvintele pe care voiam să le aud şi chiar a funcţionat. Apoi, laudele din exterior au devenit mai puţin importante pentru mine şi am devenit o scriitoare încrezătoare şi sigură pe sine, aşa cum sperasem dintotdeauna să fiu.

După părerea mea, acesta este unul dintre *cele mai neînţelese* aspecte ale dezvoltării personale şi ale terapiei. Oamenii petrec ani întregi în cabinetul terapeutului încercând să recâştige dragostea, aprobarea sau laudele pe care nu le-au primit niciodată de la cineva drag. Numai că nu e nevoie să facem asta. Toţi avem nevoie de apreciere şi iubire, doar că nu avem nevoie de ele dintr-o singură sursă. Deşi viaţa ar fi, fără doar şi poate, mai uşoară dacă am avea părinţi iubitori, este inutil să ne considerăm blestemaţi pentru că nu ne-au iubit mama şi tata. *Iubirea de sine* şi *lauda de sine* pot să repare ani întregi de critici şi lipsă de iubire. Deceniile de experienţă profesională m-au învăţat că mintea umană nu înţelege diferenţa între sursele iubirii şi aprecierii. Adevărul este că *nu* toţi oamenii fericiţi, evoluaţi, care au succes şi îşi împlinesc visurile au fost iubiţi şi lăudaţi în copilărie. Mai degrabă sunt oameni care au învăţat şi au ajuns să stăpânească arta laudei de sine. Nu este vorba despre aroganţă sau autoamăgire, ci despre încredere. Şi, cel mai important, acest instrument te va ajuta să ajungi acolo unde îţi doreşti. Observă acest principiu în acţiune la oameni precum Oprah Winfrey, Tony Robbins sau Adele.

După ce vei învăţa să îţi apreciezi realizările mai mari sau mai mici, vei accepta în mod natural, cu modestie şi recunoştinţă, laudele celorlalţi. Data viitoare când îţi va face cineva un compliment, nu îl vei mai respinge sau desconsidera. Vei spune în schimb: „îţi mulţumesc foarte mult că ai observat. Şi mie îmi place cămaşa. Este preferata mea“ sau „Mulţumesc. Şi mie mi s-a părut că prezentarea a decurs bine“. La urma urmei, fix aşa se comportă copiii. înainte să înveţe „arta“ deprecierii, consfinţită social, acceptă fără rezerve că sunt cei mai frumoşi, cei mai deştepţi şi cei mai drăguţi copii din încăpere. După ce te vei obişnui să accepţi laudele din toate sursele – şi, cel mai important, de la tine însuţi –, stima de sine, funcţionarea creierului şi productivitatea ţi se vor îmbunătăţi. Oamenii demni de respect fac lucruri şi gesturi respectabile. Iar cel mai respectabil gest este să îţi arăţi aprecierea faţă de tine şi faţă de ceilalţi.

Gestionarea criticilor nemiloase

Acceptarea complimentelor şi lauda de sine sunt secretul reuşitei, dar, bineînţeles, munca ta nu se încheie aici. Vezi tu, tendinţa umană de a respinge

laudele este secondată de dorinţa noastră de a interioriza criticile. Am văzut acest paradox la foarte mulţi dintre clienţii mei: resping instinctiv laudele şi au încredere în criticile primite, indiferent de sursa lor. După cum am afirmat mai devreme, oamenii se concentrează pe comentariile negative, chiar dacă acestea sunt categoric mai puţine decât aprecierile primite. Această trăsătură este o reflectare a înclinaţiei umane spre negativitate, care este, de altfel, unul dintre motivele pentru care posturile de ştiri transmit doar atrocităţi. Ororile sunt considerate demne de un subiect de ştiri, în vreme ce exemplele paşnice şi de progres, nu. Oamenii se concentrează pe aspectele negative, în ciuda lucrurilor bune care se întâmplă în jur.

Orice ai face, negativitatea şi criticile vor exista mereu în viaţa ta. La urma urmei, nimeni nu este perfect şi, chiar dacă tinzi spre perfecţiune, mereu vor exista oameni care să te dezaprobe sau să nu fie de acord cu faptele tale. Pentru cei care provin din familii excesiv de critice, reproşurile constante pot fi extrem de nocive şi, cu timpul, pot să declanşeze depresia sau alte probleme grave de sănătate mintală.

Am avut mulţi clienţi care au suferit enorm fiindcă au copilărit în familii excesiv de critice, pe care nu le pot uita. Răspunsul meu pentru ei este că trebuie să înveţe să nu interiorizeze criticile şi să le respingă efectul nociv asupra creierului. în cele ce urmează, îţi voi explica cum să faci acest lucru.

Aproape toţi am cunoscut oameni care au constant reproşuri, critici sau lucruri negative faţă de semenii lor. Mulţi dintre foştii mei clienţi erau aşa când au intrat prima dată în cabinetul meu. Am putea crede că oamenii excesiv de critici le ştiu pe toate, dar, bineînţeles, nu este deloc aşa. în sinea lor, sunt, de obicei, foarte nefericiţi.

Oamenii excesiv de critici văd viaţa ca pe o cumpănă în care ei ocupă locul din stânga, trăgând cumpăna în jos. Ca să se înalţe sau să se simtă superiori, trebuie să adauge în partea dreaptă suficiente greutăţi, care să împingă cumpăna în jos. Aceste greutăţi sunt criticile. Dar iată ce spunea Eleanor Roosevelt: „Fără consimţământul tău, nimeni nu te poate face să te simţi inferior.“ Dacă nu le permiţi oamenilor cruzi şi critici să te încarce negativ – dacă îi respingi din prima –, reproşurile lor nu au cum să te tragă în jos.

Primul lucru pe care trebuie să îl faci pentru a limita numărul reproşurilor

primite este să eviţi şi să elimini persoanele şi observaţiile critice. Nu citi comentariile negative de pe internet şi blochează pe reţelele sociale persoanele critice cu tine sau cu alţii. Dacă ai prieteni vechi care te critică permanent, renunţă la relaţia cu ei. Dacă presa pe care o urmăreşti este plină de critici la adresa femeilor, a minorităţilor şi a persoanelor defavorizate, încetează să o mai citeşti. Acest pas poate avea un impact uriaş asupra calităţii informaţiilor pe care le asimilezi în zilele, săptămânile şi lunile următoare.

După ce ai eliminat problemele simple din lista de mai sus, vei avea de rezolvat, foarte probabil, problema oamenilor critici şi nemiloşi cu care ai relaţii apropiate. La urma urmei, oricât de mult ne-am dori, nu putem să ne alungăm din viaţă colegii, soacra sau alţi membri critici ai familiei. în schimb, putem să controlăm dacă ne lăsăm sau nu afectaţi de cuvintele lor. Iată cinci tactici pentru gestionarea relaţiilor cu oamenii critici şi nemiloşi pe care nu îi putem elimina din viaţa noastră:

1. Când cineva îţi spune ceva urât şi este clar că vrea să obţină o reacţie de la tine sau să te facă să te simţi prost, răspunde- i simplu: „îţi

mulţumesc că mi-ai spus ce gândeşti.“ Replica ta pune punct discuţiei, fiindcă nici nu contracarezi ce ţi-a spus, nici nu îl inviţi să dezvolte discuţia. Apoi poţi pur şi simplu să schimbi subiectul.

2. Dacă ţi-a spus un lucru extrem de jignitor, roagă-l să repete. De exemplu, dacă un coleg îţi spune „Stai atât de ţeapăn când vorbeşti, zici că eşti în sicriu“, răspunde-i în felul următor: „Scuze, nu te-am auzit. Poţi să repeţi ceai spus?“ Foarte probabil, confruntat şi pus să repete cuvintele critice, se va bloca.
3. Dacă va repeta totuşi cuvintele critice, întreabă-l următoarele: „încerci cumva să mă faci să mă simt prost? De asta mi- ai spus lucrurile de mai devreme?“ în acest fel, îi arăţi că a spus ceva dureros şi îl inviţi să dea explicaţii sau să îşi ceară scuze. De multe ori, oamenii critici şi nemiloşi nu cunosc efectele propriilor cuvinte, iar această tactică le evidenţiază necunoaşterea, fără să îi acuzi direct.

4. Dacă nu bate imediat în retragere, spunând ceva de genul „Aaa, n-am vrut să sune chiar aşa“, „Am glumit“, „Eu şi gura mea spurcată“, „N-am vrut să te simţi prost. M-am gândit că evidenţiind problema, vei face cursuri de vorbit în public sau vei renunţa să mai susţii voluntar prezentări“ sau „Da, chiar am vrut să te simţi prost“, răspunde-i doar: „Ei bine, n-o să funcţioneze, pentru că nu am de gând să interiorizez reproşurile tale“. Simplu ca bună ziua. Apoi schimbă subiectul.
5. în cele din urmă, dacă, în ciuda eforturilor, persoana respectivă nu renunţă la reproşuri, trebuie să îi spui adevărul despre oamenii critici şi nemiloşi. Transmite-i ceva de genul: „Dacă tot suntem la momentul destăinuirilor, ştiai că oamenii critici sunt cei mai duri cu ei înşişi? De fapt, reproşurile aduse celorlalţi sunt doar o expresie a nemulţumirii lor interioare. Probabil te dispreţuieşti. îmi pare rău că simţi asta.“

Dacă vom începe să privim oamenii critici şi nemiloşi prin această lentilă, se va întâmpla, negreşit, un lucru caraghios: vom dezvolta compasiune

faţă de ei. Vom înţelege că nu sunt perfecţi sau fericiţi, ci dimpotrivă.

Merită să le transmiţi această lecţie copiilor tăi dacă sunt cumva hărţuiţi la şcoală: agresiunea nu are legătură cu ce au făcut ei, ci cu sentimentele pe care le are hărţuitorul despre propria viaţă.

CAPITOLUL 10

Cântă în stilul tău

Trebuie să îţi creezi propriul gen de muzică,Să-ţi cânţi propriul cântec special,Să-ţi dezvolţi un stil aparte, chiar dacă nimeni nu va cânta alături de tine.—

Paloma Faith, artistă

Am şi voi avea mereu un stil neconvenţional de a face terapie. Din acest motiv, mi-am creat propria terapie, care poartă numele Rapid Transformational Therapy™ (RTT™). Clienţii care vin la mine au adesea probleme foarte complicate, dar am constatat că remedierea sau eliminarea lor nu trebuie să fie un proces îndelungat sau sofisticat. Aproape toţi clienţii mei au nevoi nesatisfăcute cu originea în copilărie. Când erau mici, nevoia lor de dragoste, siguranţă, sprijin, recunoaştere, apreciere, conexiune, semnificaţie sau îngrijire nu a fost îndeplinită. Fiindcă erau copii şi erau îngrijiţi de altcineva, nu şi-au putut satisface singuri nevoile respective, aşa că şi-au format următoarea convingere: „Nevoile mele nu sunt satisfăcute, nu

mi le pot satisface singur şi nu mi le va satisface nimeni niciodată.“ La început, acest gând este trecător, dar, în scurt timp, se întipăreşte în minte şi devine un obicei de gândire şi o convingere fixă. Copiii ajung la maturitate şi continuă să poarte această credinţă cu sine, iar fiindcă se simt incapabili să îşi satisfacă nevoile, caută pe altcineva care să le umple acest gol. Sunt convinşi că trebuie să găsească pe cineva care să îi facă să se simtă mai bine, pe cineva care să îi iubească, pe cineva care să îi respecte, dar adevărul este că nimeni nu poate să ne satisfacă toate nevoile şi nici noi nu putem să satisfacem toate nevoile altora. Doar noi ne putem îndeplini propriile nevoi.

Gândeşte-te aşadar: care sunt nevoile tale neîmplinite şi cine crezi că ţi le poate împlini? Iubitul, partenerul de viaţă, angajatorul, părinţii, prietenii sau copilul tău? Dacă eşti de părere că, pentru a deveni mai bun, ai nevoie de altcineva, vei fi mereu dezamăgit şi neajutorat. în schimb, dacă eşti de părere că îţi poţi îndeplini singur majoritatea nevoilor, te vei descurca mai bine în viaţă şi vei deveni o persoană mult mai atractivă pentru ceilalţi.

Responsabilitatea presupune capacitatea de a reacţiona. Suntem

singurii responsabili pentru fericirea noastră. Nu putem să punem această îndatorire în sarcina altcuiva, iar dacă altă persoană are puterea să ne facă fericiţi, tot ea poate să ne facă nefericiţi. Fericirea ia naştere în interiorul tău şi nu este o destinaţie, ci o călătorie în care te afli acum, zi de zi.

Nu aştepta să apară în viaţa ta domnul sau doamna potrivită, slujba, casa sau copilul potrivit ca să fii fericit. Fii pur şi simplu fericit şi, în acest fel, vei tinde să atragi şi mai multă fericire.

Dacă vrei să te simţi apreciat şi recunoscut, laudă-te şi recunoaşte-ţi singur meritele.

Dacă ai nevoie de iubire, începe să te iubeşti sincer şi concret.

Dacă vrei să fii preţuit, preţuieşte-te singur.

Dacă vrei să te simţi în siguranţă, întreabă- te ce poţi să faci ca să se întâmple acest lucru.

După ce înţelegi că nevoile tale aparţin copilului din tine, care nu a avut capacitatea să şi le îndeplinească, dă-ţi seama şi că nu mai eşti copil; nu mai e nevoie să te simţi aşa; acum eşti liber să îţi asumi responsabilitatea deplină pentru a fi fericit şi împlinit în viaţă.

Când eşti copil, sigur că să nu fii iubit este înspăimântător. Fără dragoste şi afecţiune simţim că murim, fiindcă nu

cu mult timp în urmă aşa şi era. Oamenii trăiau în triburi sau în comunităţi închise, împrejmuite de ziduri. Sentimentul de siguranţă era creat prin apartenenţa la un grup numeros, iar a fi singur era înfricoşător şi periculos. De aceea, în majoritatea societăţilor, exilul este o pedeapsă foarte eficientă. Toate comportamentele umane sunt concepute să ne asigure supravieţuirea; oamenii se nasc cu nevoia de conexiune şi vor să evite respingerea pentru a avea mai multe şanse să trăiască.

Aceşti factori determinanţi puternici explică de ce copiii (şi adulţii) suferă atât de tare când sunt hărţuiţi sau excluşi din societate. Astfel de incidente ne pot răni şi afecta grav, fiindcă ele sunt, după părerea noastră, o dovadă că suntem antipatizaţi, insuficient de buni şi diferiţi de ceilalţi. Nevoia de conexiune, de apartenenţă la grup, este primordială, aşa că, dacă relaţia noastră sentimentală se destramă, dacă nu mâncăm de îndată ce ni se face foame, dacă lucrurile nu merg ca la carte, dacă suntem respinşi sau umiliţi, simţim că ne vine să murim. Senzaţia este falsă, dar aceste credinţe şi comportamente evoluţioniste sunt întipărite în noi ca să nu ne asumăm riscuri, să nu ne aventurăm în necunoscut şi să ne

creştem astfel şansele de supravieţuire. Iată însă că ai supravieţuit, nu vei muri dacă nu aparţii unui grup. Respingerile de care ne lovim toţi de-a lungul vieţii nu ne ucid.

Cu toate acestea, sentimentul e greu de alungat, iar versurile melodiilor moderne încurajează categoric falsa credinţă că suntem slabi şi fragili dacă suntem respinşi. Doare, într-adevăr, dar nu trebuie să ne lăsăm dărâmaţi de respingere. Iată doar câteva versuri, din mii de cântece care transmit acelaşi mesaj:

„Voi muri dacă mă vei părăsi.“ „Nu pot să trăiesc fără tine.“

„Eşti singurul din lume pentru mine.“ „Nu voi trece niciodată peste asta.“ „Lumea mea e pustie fără tine.“ „Nu pot respira fără tine.“ „Toată lumea suferă.“ „Nimic nu se compară cu tine.“ „Mai bine orbesc.“ „Sunt nebun după tine.“ „Plângi în hohote pentru mine.“—

Este timpul să cânţi melodii noi, cu versuri înălţătoare. Versurile tragice, care alimentează minciuna că nu putem să trăim fără iubire, ne ajută să ne minţim singuri. Dar, pe de altă parte, versurile melodiilor unor artişti care au

trecut prin clipe grele şi le-au supravieţuit sunt foarte motivante şi înălţătoare, fiindcă spun adevărul. Şi anume că oamenii sunt rezilienţi, capabili să se schimbe şi să facă faţă greutăţilor, fiindcă sunt supravieţuitori înnăscuţi. La petreceri, femeile cântă şi dansează mereu pe melodia Gloriei Gaynor „I Will Survive“ sau pe cântecul „I'm A Survivor“ al lui Beyonce, deoarece versurile le reamintesc rezilienţa şi spiritul lor de luptă.

Să privim lucrurile în felul următor. Copilul cu nevoi nesatisfăcute ascultă în buclă melodii triste, hrănindu-se cu versuri care îl fac să se simtă neputincios. Adultul preferă să asculte melodii motivante, care îi dau putere.

Prin urmare, în momentele de restrişte, ai de ales între versuri triste şi versuri înălţătoare. Ai de ales între credinţe care te întăresc şi credinţe care te pun la pământ.

îmi place foarte mult puterea pe care o au melodiile. Le recomand adesea clienţilor mei să cânte de nenumărate ori anumite versuri, fiindcă repetiţia le creează gânduri optimiste, iar acestea precedă acţiunile benefice. Politicienii şi sportivii preferă să intre pe scenă sau în arenă în acordurile unei melodii impresionante, care îi motivează şi

creează imagini şi cuvinte puternice în mintea lor şi a publicului. Este timpul să îţi faci o listă cu cântece motivaţionale şi să cânţi o melodie optimistă. Iată melodiile mele preferate:

„(I've Had) The Time Of My Life" – Bill Medley „Feeling Good" – Nina Simone
„This Girl Is On Fire" – Alicia Keys
„Titanium" – Sia
„The Greatest Love Of AII" – Whitney Houston „Don't Stop Me Now" – Queen
„Nature Boy" – Nat King Cole
„Make It Happen" – Mariah Carey
„Shackles (Praise You)"- Mary Mary
„Praise You" – Fatboy Slim „Itchycoo Park" – The Small Faces

Foloseşte-le ca ton de apel şi ca alarmă, ca să fie primul cântec cu care te trezeşti dimineaţa şi ca să îţi schimbi definitiv modul de a gândi şi credinţele.

Să analizăm gândirea în buclă, cum o numesc eu. Este vorba despre gândurile repetitive, nocive, care te duc într-un impas în loc să te elibereze. Iată câteva exemple:

Nu pot să fac asta.
Nu mă ridic la înălţimea sarcinii primite, în cele din urmă, lumea mă respinge mereu. Nu îmi iese nimic

niciodată.
Totul îmi merge întotdeauna prost. Sunt neimportant şi neînsemnat.
Oricât m-aş strădui, nu reuşesc să slăbesc/să am o relaţie/să câştig destui bani etc. etc.

Cu cât repeţi mai des aceste gânduri (în minte sau cu voce tare), cu atât le transpui mai puternic în realitate. Nu uita că fiecare cuvânt şi fiecare propoziţie pe care le rosteşti trasează planul pe care mintea şi corpul tău îl pun în practică.

Totul începe cu un gând. Viaţa ta este rezultatul gândurilor şi al credinţelor pe care le ai. încercarea de a-ţi modifica obiceiurile şi acţiunile negative dă roade doar dacă îţi schimbi mai întâi gândurile, fiindcă acestea îţi dictează acţiunile şi rezultatele. Gândurile care rămân neschimbate îţi pot bloca acţiunile, fiindcă oamenii sunt programaţi să acţioneze într-un mod menit să confirme că ce gândim este adevărat. Cea mai puternică forţă interioară este NEVOIA de a acţiona în concordanţă cu modul în care gândim şi cu felul în care ne definim. Cuvintele pe care le gândim şi le rostim ne determină mintea, corpul şi psihicul să acţioneze pentru a ne transpune

gândurile în realitate.

Iată un exemplu de gândire în buclă şi cum funcţionează:

Gândurile ne controlează şi ne dictează sentimentele.

Sentimentele ne controlează şi ne dictează acţiunile.

Acţiunile controlează şi dictează evenimentele. Şi ciclul se reia, pentru a demonstra veridicitatea gândurilor iniţiale.

Gândul	Nu sunt de-ajuns aşa cum sunt.
Sentimentul	Furie, neputinţă, deznădejde, impas.
Acţiunea determinată de gând	Resping oamenii, fiindcă nu vreau să afle că nu sunt suficient de bun.
Consecinţa gândului	Mă simt singur şi neîmplinit.
Consolidarea gândului	Nu sunt de-ajuns aşa cum sunt.

Gândul	Nu pot să slăbesc, orice aş face. Sunt sortit să fiu gras toată viaţa.
Sentimentul	Neputinţă, deznădejde, ruşine, incapacitate de a stăpâni situaţia.
Acţiunea determinată de gând	Mă consolez mâncând în exces.
Consecinţa gândului	întărirea sentimentului că nu îmi pot controla regimul alimentar şi greutatea.
Consolidarea gândului	Sunt sortit să fiu gras toată viaţa.

Claire nu putea să lase mâncare în farfurie. Mânca foarte repede, înfulecând ca un lup. îşi cumpăra doar mâncarea cea mai ieftină şi devora tot

ce îi pica în mână. Senzaţia de saţietate îi era străină şi nu reuşea să îşi refuze vreodată mâncatul. Prin urmare, nu putea să ţină dietă, fiindcă abţinerea îi declanşa sentimentul teribil că este respinsă şi dorinţa de a mânca doar creştea în intensitate (acest fenomen este frecvent întâlnit în cazul regimurilor alimentare şi de aceea au o rată de eşec uriaşă). Am analizat trecutul lui Claire. Provenea dintr-o familie mare, destul de săracă, şi, fiind cea mai mică dintre fraţi, risca să rămână cu farfuria goală dacă nu se grăbea. Nu apuca niciodată să primească a doua porţie, fiindcă ceilalţi terminau înaintea ei. îi era interzis să se ridice de la masă sau să iroseacă mâncarea şi, fiindcă hrana era uneori insuficientă, a învăţat devreme să mănânce orice, cât mai rapid. Nu avea niciun cuvânt de spus în alegerea mâncării şi a moştenit acest tipar de comportament strict din obişnuinţă şi acceptare.

Am rugat-o să-şi spună:

Acest comportament nu mă defineşte, pentru că nu mai am 5 ani. Nu trebuie să mă lupt cu fratele meu pentru mâncare. Pot să mănânc încet şi să savurez fiecare înghiţitură.

Acest comportament nu mă defineşte, pentru că nu-mi ia nimeni

mâncarea din farfurie.

Acest comportament nu mă defineşte, pentru că pot să las mâncare în farfurie, fiind perfect conştientă că voi avea întotdeauna suficientă hrană, şi pentru că eu decid de ce şi cum mănânc, acum şi pentru totdeauna.

Acest comportament nu mă defineşte şi nu mă va mai defini vreodată, pentru că am banii mei. Eu decid ce să cumpăr şi ce să mănânc.

Am rugat-o rostească aceste fraze foarte apăsat, de mai multe ori, ca să îmi motiveze de ce nu mai este copil şi de ce nu mai este nevoie să se comporte, să simtă sau să reacţioneze ca în copilărie.

Dacă îţi analizezi comportamentele care te nemulţumesc şi înţelegi că gândurile şi convingerile tale negative sunt aproape sigur consecinţele nevoilor nesatisfăcute în copilărie, vei putea să pui capăt purtării tale, înţelegând că sentimentele şi comportamentele care te nemulţumesc provin din copilărie, vei putea să faci primele schimbări majore. îmi pun clienţii să retrăiască anumite scene din trecutul lor şi să spună cu voce tare „Acest moment nu mă defineşte...“, apoi îi las pe ei să aleagă finalul. Cu ajutorul acestui proces, pun capăt gândirii în buclă şi comportamentelor izvorâte din

gândurile lor.

Spunând „Nu mă defineşte“, începi forţat şi repetitiv un nou proces de gândire. Afirmând „Nu mă defineşte“, întrerup!, distrugi şi desfiinţezi o dată pentru totdeauna vechile obiceiuri de gândire şi acţiune.

Fiecare obicei de acţiune este determinat de un obicei de gândire. Mai întâi, noi suntem făuritorii gândurilor noastre, iar apoi devenim creaţia lor. După care căutăm dovezi că gândurile noastre sunt adevărate şi reuşim acest lucru indiferent dacă gândurile sunt utile sau nu. Dar poţi oricând să făureşti gânduri mult mai bune şi mai benefice. Să începem chiar acum şi să facem acest lucru în fiecare zi, neîncetat, până când gândurile vor înceta să ne definească acţiunile şi personalitatea. Să crezi că eşti demn de iubire fără să ieşi din casă nu este benefic. Ai nevoie de gânduri noi, motivante şi puternice, care să te determine să socializezi şi să transmiţi în jur că eşti demn de iubire, iar acest comportament este mult mai uşor de implementat atunci când mai întâi ştii sigur că aşa este. Corpul este obligat să reacţioneze la gândurile pe care le ai, la cuvintele pe care le rosteşti şi la imaginile pe care le construieşti. De tine depinde dacă gândurile, cuvintele şi imaginile sunt

exclusiv pozitive.

în concluzie, rostind răspicat „Nu mă defineşte“, îţi schimbi gândurile despre care acum ştii că îi aparţin copilului cu nevoi nesatisfăcute şi opreşti gândirea în buclă. Apoi efectuezi noile acţiuni cerute de noua gândire şi obţii rezultate inedite şi trainice. De asemenea, cânţi versurile unor melodii care îţi transmit putere, pentru a-ţi întipări noile credinţe, fiindcă este o soluţie foarte simplă, distractivă şi eficientă.

CAPITOLUL 11

Construirea unei relaţii de iubire începe chiar cu tine

Iubirea de sine este o poveste de dragoste care
durează o viaţă întreagă, fără să pălească, să
obosească sau să dezamăgească.
Marisa Peer, scriitoare

Până acum, cartea de faţă a fost dedicată relaţiei cu şinele. însă foarte mulţi clienţi apelează la serviciile mele pentru a-şi gestiona sentimentele romantice şi se întreabă de ce eşuează relaţiile lor cu persoane pe care le iubesc enorm.

Paradoxul relaţiilor este următorul: dacă te întâlneşti, te căsătoreşti sau trăieşti cu cineva care nu se consideră demn de iubire, este foarte greu să ai o relaţie sănătoasă cu el sau să îl iubeşti. De asemenea, dacă *tu* nu te consideri demn de iubire, se întâmplă acelaşi lucru. Am păstrat acest capitol pentru finalul cărţii fiindcă vreau să evidenţiez faptul că nu vei putea să îţi repari eficient relaţiile cu ceilalţi dacă nu îţi vei îmbunătăţi mai întâi relaţia cu

propria persoană. Am abordat problema şi în capitolele anterioare, dar vreau să pun şi aici accentul pe ideea că meriţi să fii iubit.

Exerciţiu I

Revino la o întrebare pe care ţi-am pus-o mai devreme: Care sunt nevoile tale neîmplinite şi cine crezi că ţi le poate împlini?

Spune: Nu mă defineşte, pentru că...

Nu mă mai defineşte, pentru că...

Nu mă va mai defini niciodată, pentru că...

Completează spaţiile libere şi rosteşte de mai multe ori frazele, tare şi răspicat. Vreau să îţi imaginezi că sunt în cameră cu tine şi că trebuie să te justifici în faţa mea.

Mintea subconştientă poate să se concentreze doar asupra prezentului, pe când mintea conştientă poate să se concentreze şi asupra viitorului. Simţi că durerea sau depresia nu te vor părăsi niciodată fiindcă subconştientul, adică mintea care simte, funcţionează doar în

prezent. Printre altele, acesta este motivul pentru care vizualizarea schimbărilor îndepărtate este imposibilă, întrucât subconştientul nu vede în perspectivă. Vede doar în prezent. După ce îi vei repeta minţii tale afirmaţiile „Nu mă defineşte, pentru că…“, vei putea să creezi şi să dai crezare unor gânduri noi.

Noua gândire în buclă funcţionează, pentru că acum ştii:

Să îţi creezi gânduri noi.

Să dai crezare gândurilor noi.

Gândurile noi determină acţiuni noi, care conduc la rezultate noi. Apoi ciclul se reia, pentru a demonstra veridicitatea gândurilor noi.

Iată cum funcţionează:

Nu sunt un copil care încearcă să îşi determine tatăl alcoolic să îl iubească. Nu mă defineşte, pentru că… Şi nici nu vreau, nici nu am nevoie de dragostea unui astfel de om.

Nu mă defineşte, pentru că acum înţeleg că nu m-a iubit. S-a iubit doar pe el însuşi.

Nu mă defineşte, pentru că

nu sunt un copil neajutorat şi dependent, sunt un adult minunat şi demn de iubire.

îţi întipăreşti astfel gânduri noi, pe care mintea ta nu poate să le respingă şi nici nu o va face: Ştiu că sunt demn de iubire (gând nou). Acest gând va determina acţiuni noi, care te vor ajuta să găseşti iubirea.

Relaţiile deficiente pot să ia foarte, foarte multe forme, însă, de regulă, oamenii care nu rup asemenea legături au o trăsătură comună. Le este frică să pună capăt relaţiei – oricât de rea ar fi –, pentru că le este groază că, fără ea, nu vor fi iubiţi. Este o tragedie să vezi cum cineva se ofileşte într-o relaţie nocivă, fiindcă simte că, dacă pleacă, nu va mai fi iubit de nimeni altcineva. Dar adevărul este că sentimentul că meriţi să fii iubit nu poate să vină de la altă persoană; trebuie să vină din interior.

Dacă iubirea de sine ţi se pare imposibilă, gândeşte-te că a existat o vreme când te iubeai necondiţionat. Când erai copil, îţi comunicai limpede nevoile (mai ales plângând) şi acceptai cu bucurie toată dragostea şi grija

oferită, fiindcă ştiai instinctiv că le meriţi. După cum am discutat în capitolul al optulea, ştiai pur şi simplu că eşti de-ajuns aşa cum eşti. Abia după ce te-ai maturizat şi ţi-ai dezvoltat concepţii contrare ai început să tolerezi o relaţie cu cineva care nu te iubeşte aşa cum meriţi.

Cum este posibil aşa ceva? Cum ne-am învăţat că nu meritǎm să fim iubiţi? De obicei, ideea se naşte prin comparaţie sau, cum îmi place mie să spun, din cauza iubirii condiţionate. Poate că părinţii ne spuneau „Ce deştept eşti, ai luat note foarte mari, te iubesc pentru asta“ sau „Te iubesc, eşti foarte frumos/drăguţ/săritor“. Aceste afirmaţii subtile ne învaţă că iubirea este condiţionată de inteligenţa, umorul sau farmecul nostru şi, prin urmare, nu mai credem că putem să fim iubiţi aşa cum suntem. Unii dintre noi am avut părinţi care ne-au ameninţat că îşi retrag dragostea dacă nu ne comportăm pe placul lor: „Nu te mai iubesc dacă faci cutare lucru“, „Nu meriţi să fii iubit când te comporţi aşa“, „Dacă eşti obraznic, plec“.

Este important de reţinut că supravieţuirea copiilor este strâns legată de acceptarea lor de către părinţi, iar dacă aceştia nu îi plac, cei mici cred întotdeauna că este vina lor.

înainte de vârsta de 3 ani, minţii umane îi lipseşte logica şi, prin urmare, dacă situaţia din familie este nefericită, copiii cred că greşesc şi că trebuie să îşi schimbe comportamentul, în loc să vadă adevărul, şi anume că părinţii greşesc şi că ei ar trebui să îşi schimbe comportamentul. Copiii mici sunt constrânşi să idealizeze adulţii, fiindcă ştiu instinctiv că supravieţuirea lor depinde de îngrijirea oferită de cei mari. în consecinţă, crezând tot ce spun adulţii, copiii încep să se adapteze la pretenţiile lor, pentru a încerca să le facă pe plac. Când aud declaraţii de dragoste condiţionată, trec de la starea „Merit să fiu iubit“ la starea „Te rog, iubeşte-mă“. Este o schimbare subtilă, dar esenţială. Apoi fac tot posibilul pentru a se asigura că părinţii lor le oferă în continuare dragostea pe care au primit-o cândva fără efort. Dacă nu reuşesc, ajung să aibă gânduri de genul: „Tu nu mă iubeşti şi asta înseamnă că nimeni altcineva nu mă va iubi.“ Pe măsură ce îşi gestionează perseverentele convingeri (false) că nu merită să fie iubiţi pentru că părinţii lor erau mereu la serviciu, pentru că tatăl a părăsit căminul familiar, pentru că mama îl prefera pe noul ei soţ sau pe bebeluşul nou-născut etc., clienţii mei îşi dau seama că au adăugat altă

credinţă nocivă gândului şi aşa dureros că nu ar merita să fie iubiţi.

Au ajuns să creadă că aşa va fi mereu, pentru tot restul vieţii lor. Copiii nu au avut cum să repare sau să îmbunătăţească situaţia şi atunci au presupus că a fost vina lor. Din moment ce nu pot să o repare, consideră că nu o vor putea repara niciodată şi aşa ia naştere o problemă din cauza căreia vor suferi toată viaţa dacă nu găsesc pe cineva care să îi ajute să schimbe situaţia pentru totdeauna. Eu îmi consider rolul de terapeută specializată în RTT ca profesia de detectiv, dar şi dentist. Detectivul adună informaţii, caută indicii şi identifică ce a mers prost şi de ce. Dentistul extrage credinţele toxice şi elimină vechile infecţii (adică obiceiurile şi comportamentele) şi îi lasă pe clienţi fericiţi, echilibraţi, adaptaţi, înfloritori şi conştienţi că sunt, au fost şi vor fi întotdeauna demni de iubire. Este o schimbare uriaşă – iar când îmi văd clienţii transformaţi, asta îmi umple sufletul de o bucurie enormă.

La vârsta adultă, un număr uimitor de oameni caută dragoste şi acceptare adoptând mentalitatea „Te rog, iubeşte-mă“, în loc să creadă neclintit în „Merit să fiu iubit“. în vreme ce copiii au tendinţa să devină perfecţionişti sau

clovnii clasei, ca să se asigure că sunt în continuare suficient de „inteligenţi“ sau de „amuzanţi“ pentru părinţii lor, adulţii fac orice pentru a-i determina pe alţii să îi iubească – indiferent că este autodistructiv.

Poate că devenim codependenţi sau poate că îl cocoloşim pe partener aşa cum ar face un părinte, chiar dacă este adult. Sau poate că ne punem cariera şi visurile pe planul al doilea, fiindcă partenerul trebuie să se simtă mai important şi refuză să ne ajute să creştem copiii. Adaptarea poate să ia o sumedenie de forme, dar elementul de bază este că nu considerăm că suntem de-ajuns ca să fim iubiţi aşa cum suntem; simţim nevoia să câştigăm cumva iubirea. Deseori, sfârşim blocaţi în relaţii nefericite, fiindcă trăim ca să facem altcuiva pe plac, nu nouă înşine.

Pentru a face tranziţia de la „Te rog, iubeşte-mă“ la „Merit să fiu iubit“, principala soluţie este cea discutată în capitolul al optulea: trebuie să crezi că eşti de-ajuns aşa cum eşti. Dacă ai o relaţie pe care te chinui să o repari sau cauţi iubirea de secole, dar nu găseşti persoana potrivită, problema este creată, foarte probabil, de sistemul de convingeri legate de ce crezi că meriţi. Dacă vei renunţa să te concentrezi asupra relaţiei cu partenerul şi te vei

concentra în schimb asupra ta, folosind instrumentele din capitolele anterioare, s-ar putea să descoperi că relaţiile tale se vor îmbunătăţi de la sine. La urma urmei, oamenii care au cele mai fericite relaţii sunt cei care sunt fericiţi şi pe cont propriu.

în copilărie, suntem dependenţi de alţii şi de sentimentul de apartenenţă, iar pentru mulţi dintre noi, atunci când nu simţim pe deplin că suntem acceptaţi, că cei care ne cresc ne iubesc, ne apreciază şi ne preţuiesc aşa cum suntem, există patru metode pentru a ne asigura că suntem importanţi şi indispensabili. Cele patru roluri pe care ni le asumăm în copilărie pentru a ne convinge că suntem demni de iubire şi importanţi sunt următoarele:

Bolnavul

Acest rol este atât de eficient în a ne procura atenţia, timpul şi îngrijirea celorlalţi, încât majoritatea oamenilor care şi-l asumă nu renunţă niciodată la el şi rămân ipohondri toată viaţa. Merg întruna la medic şi caută tratamente speciale pentru cea mai recentă alergie sau afecţiune căpătată. Copilul a cărui mamă trebuie să cumpere alimente fără gluten sau să îl oblojească în fiecare

seară cu cremă pentru eczeme îşi formează credinţa că: „Nu eram sigur că mă iubeşti, dar eforturile pe care le faci ca să fiu sănătos miau demonstrat că sunt important pentru tine.“ O clientă mi-a povestit că sora ei avea deficienţe de auz, aşa că se bucura de multă atenţie şi era dusă mereu din Scoţia la Londra pentru a fi consultată de specialişti. Clienta mea şi-a format o convingere puternică: „Trebuie să fii bolnav ca să fii observat şi primeşti atenţie doar dacă este ceva în regulă cu tine.“ Apoi convingerea i s-a fixat, devenind tot mai greu de descâlcit şi de înţeles. însă în clipa în care a reuşit să o descifreze, a scăpat definitiv de ea şi de ipohondrie.

Remarcabilul

Perfecţionistul îşi satisface nevoia de a se simţi indispensabil devenind remarcabil în anumite domenii. De regulă, se concentrează pe performanţele şcolare sau sportive. în triburi, cel care reuşea să doboare primul un animal sau îşi construia mai repede o locuinţă era mereu indispensabil şi, de aceea, copiii de astăzi manifestă aceleaşi nevoi. Din păcate, adultul care era nevoit, în copilărie, să obţină zece pe linie ca să

îşi facă părinţii mândri sau să câştige tot felul de premii ca să le atragă atenţia nu poate să renunţe la acest comportament învăţat, deşi îi provoacă un stres imens. Un astfel de client hipercompetitiv, care trebuia să fie întotdeauna cel mai bun, a ajuns în cabinetul meu suferind de dureri de cap şi de ulceraţii, în urma şedinţelor, a înţeles că tatăl său distant îi arăta atenţie doar dacă lua note de 10. Un alt client mi-a povestit că tatăl lui nu i-a acordat niciodată atenţie până în momentul în care i-a întrezărit talentul sportiv şi apoi a început să vină la fiecare meci ca să se mândrească cu realizările fiului său. Ambii bărbaţi au învăţat în copilărie acelaşi mesaj:

„Contez doar dacă sunt cel mai bun. Mă bucur de atenţie doar dacă am realizări, iar în caz contrar nu mai însemn nimic.“

îngrijitorul

Acest tip de copil învaţă că dragostea, aprecierea şi recunoaşterea se câştigă punând nevoile celorlalţi mai presus de nevoile sale. Are grijă de părinţi şi de fraţi, găteşte, face curat, rezolvă treburile casnice mărunte şi face orice ca să fie considerat indispensabil în cadrul grupului. La maturitate, se

angajează deseori ca asistent medical, infirmier, terapeut. Are convingerea că trebuie să-şi câştige iubirea prin eforturi continue şi este atras adesea de oameni tulburaţi şi zdruncinaţi, pe care încearcă să îi ajute, numai că, în cele din urmă, este părăsit. Una dintre clientele mele era o avocată de succes, dar avea relaţii doar cu rataţi şi alcoolici. Şi-a amintit că mama ei, care era soţie de diplomat şi suferea de alcoolism cronic, nu îi acorda atenţie decât atunci când bea peste măsură. în astfel de momente, îşi chema fiica în dormitor şi o convingea să arunce sticlele goale şi să îi mai aducă ceva de băut din bucătărie, apoi o lăuda şi îi spunea că este minunată. Clienta mea a învăţat că nevoia ei de dragoste şi afecţiune este satisfăcută doar când are grijă de altcineva şi, bineînţeles, având apoi relaţii cu alcoolici, considera că îşi satisface nevoia de dragoste şi afecţiune asumându-şi rolul de îngrijitoare pentru partener. După ce a descoperit cauza, a trecut printr-o schimbare spectaculoasă, şi-a întemeiat o relaţie cu un bărbat care avea mult mai multe să îi ofere şi nu a mai privit niciodată înapoi.

Rebelul este adesea mezinul familiei sau provine dintr-o familie cu părinţi perfecţionişti. Pentru că, de regulă, celelalte trei roluri sunt deja ocupate, preia singurul loc rămas şi, în efortul de a ieşi în evidenţă, face pe rebelul şi pe dificilul. Dacă nu reuşeşte, încearcă să uzurpe puterea figurilor de autoritate. După ce devine major şi pleacă de acasă, rebelul încearcă în continuare să fie în centrul atenţiei, iar incapacitatea sa de a scăpa de sentimentul de neglijare trăit în copilărie îi provoacă un stres extraordinar şi îl conduce la nefericire. De exemplu, Joey era dependent de sporturile extreme şi se rănea des. Soţia lui era furioasă pentru că aveau un copil mic şi era mereu îngrijorată ca partenerul ei să nu cumva să rămână invalid. Joey mi-a povestit că a avut trei fraţi mai mari, că părinţii lor erau foarte ocupaţi şi că singurele momente în care se bucura de atenţie erau când cădea de pe skateboard sau de pe bicicletă. Cu toate că părinţii i-au cerut să nu îşi mai asume astfel de riscuri, îi plăcea foarte mult atenţia pe care o primea în acele clipe, aşa că a fost un rebel dificil, care intra mereu în bucluc. în cele din urmă, a înţeles că a continuat comportamentul şi la maturitate, a observat neajunsurile create şi, spre uşurarea soţiei lui, a

încetat să mai rişte inutil.

înţelegând rolul pe care l-ai jucat sau care ţi-a fost atribuit, vei reuşi să te eliberezi şi să îţi asumi, ca adult, un alt rol, într-o relaţie fericită, care te îmbogăţeşte. Iată expresia mea preferată, pe care am început să o folosesc când mi-am dat seama cum stau lucrurile în această privinţă: „Jucăm singurul rol pe care l-am ştiut vreodată, până când ajungem să ne identificăm cu el.“ Sarcina mea este să îţi arăt că poţi să joci alt rol, mai bun şi mai sănătos. Poate că în copilărie ai simţit că nu ai încotro decât să joci un anumit rol, dar la maturitate eşti liber să renunţi la el şi să joci rolul de adult iubit şi iubitor.

Care-i legătura cu sexul?

Sunt şocată că, în seminarele, discursurile şi cursurile pe care le susţin în întreaga lume, oamenii tratează sexul ca pe o chestiune secundară. Din prudenţă, timiditate sau lipsa de obişnuinţă de a vorbi despre asta, foarte puţini oameni înţeleg cât de importantă este sănătatea vieţii sexuale atât pentru relaţia de dragoste, cât şi pentru o stare bună din punct de vedere fizic şi psihic. De fapt, dacă vrei să ai o relaţie şi o viaţă fericită, nu există

metodă mai bună decât sexul.

De ce este sexul atât de important? La nivel biologic, sexul modifică chimia creierului şi este un antidepresiv puternic datorită valului de dopamină şi oxitocină eliberat de orgasm. în plus, studiile arată că sexul plăcut şi regulat sprijină dezvoltarea celulelor de tip Natural Killer, care luptă împotriva cancerului. Chiar dacă am depăşit de mult vârsta la care putem avea copii, sexul are efect antiîmbătrânire. Creierul reptilian crede că, dacă facem sex, există încă posibilitatea să facem copii, aşa că ne menţine tineri, pentru a avea grijă de ei. Orgasmele îmbunătăţesc circulaţia, drenajul limfatic, detoxifierea organismului, digestia, starea de spirit, previn bolile, contribuie la regenerarea ţesuturilor, îmbunătăţesc funcţionarea cerebrală, întreţin sănătatea pielii, eliberează endorfine în organism, anihilând cortizolul (hormonul declanşat de stres sau pericol), stimulează cu până la 20% celulele care luptă împotriva infecţiilor şi ridică pragul percepţiei durerii, scăzând intensitatea migrenelor (sau pregătind, de exemplu, corpul pentru naştere). Cu alte cuvinte, orgasmul ne menţine mai tineri şi mai sănătoşi.

Ai zice că aceste beneficii minunate pentru sănătate – complet naturale şi

gratuite – determină cuplurile fericite să facă sex nonstop, nu-i aşa? Dar oricine a avut o relaţie de durată ştie că întreţinerea unei vieţi sexuale robuste este un proces surprinzător de dificil. Cu toate acestea, mulţi oameni se mulţumesc cu puţin sau acceptă să renunţe la sex în schimbul unei relaţii de durată. Şi renunţă astfel la minunatele beneficii pentru sănătate menţionate mai sus.

Pentru a înflori, dragostea are nevoie de intimitate, încredere deplină, siguranţă şi certitudine. Aceasta este partea minunată a unei relaţii îndelungate cu un partener care ne susţine: să ştim că ne va fi mereu alături, însă pentru sex grozav ai nevoie de mister, dramatism, fior, surpriză, suspans, necunoscut şi chiar şi puţin risc. De fapt, este bine-cunoscut faptul că trupurile noastre devin mai excitate – şi mai fertile – când facem sex cu o persoană nouă sau necunoscută.

Deci cele două par să se anuleze reciproc, nu-i aşa? Dacă intimitatea este inamica erotismului, cum putem să avem parte de sex de calitate în relaţiile de lungă durată? Răspunsul este simplu: cu ajutorul fanteziilor.

De regulă, când le spun asta, oamenii roşesc, dar am văzut foarte multe cupluri care şi-au revigorat viaţa

sexuală – şi, prin urmare, relaţia cu totul – făcând loc fanteziilor de un fel sau altul. De altfel, chiar dacă nu apelează la fantezii explicite, majoritatea cuplurilor recunosc că sexul este mai bun când sunt într- o cameră de hotel sau în vacanţă, fiindcă ineditul şi noutatea situaţiei îi fac să se simtă mai atrăgători. Nu au obligaţii, nu au copii, nu trebuie să se grăbească undeva – şi, dintr- odată, simt că vor să facă sex. Fantezia funcţionează în acelaşi mod, doar că nu trebuie să cheltuieşti bani pe vacanţe ca să faci sex!

Uneori, oamenii se împotrivesc fanteziilor pentru că li se pare că îşi înşală astfel partenerii – de parcă a recunoaşte că vor să facă sex cu un pompier sau cu o bibliotecară înseamnă că îşi doresc o relaţie cu altcineva. Dar nu trebuie să priveşti lucrurile aşa. Fanteziile sunt incitante prin natura lor şi, acordându-vă reciproc dreptul de a vă folosi imaginaţia şi recunoscând că aveţi dorinţe extraconjugale (toată lumea are), vă bucuraţi de un mod grozav prin care să vă consolidaţi *împreună* viaţa sexuală.

Adevărul este că, cel mai des, oamenii îşi înşală partenerii nu pentru că îşi doresc o relaţie sau o viaţă nouă; bărbaţii care îşi părăsesc soţiile pentru

amante sunt excepţia, nu regula. Oamenii caută, mai degrabă, o trăire nouă. Poţi să creezi această experienţă nouă în relaţia ta. Dacă fanteziile tale şi ale partenerului sunt diferite, puteţi să ajungeţi la o înţelegere, cu respect şi fără critici, pentru a vă satisface reciproc dorinţele.

Nu este vorba despre a arăta perfect sau a avea un corp uluitor. Cel mai erogen organ este creierul şi, din fericire, nu ştie să facă diferenţa între realitate şi fantezie. Dacă vei reuşi să introduci ineditul în viaţa ta sexuală, relaţia voastră are şanse mult, mult mai mari să dăinuiască.

Dacă înveţi să te iubeşti singur *şi* ai o viaţă sexuală sănătoasă şi palpitantă alături de partenerul tău, ai obţinut ceva ce foarte puţini oameni reuşesc. Ai dobândit o viaţă împlinită.

CAPITOLUL 12

Pune totul cap la cap şi vei avea o viată incredibilă

Cele mai importante zile din viaţa ta:
ziua în care
te naşti şi ziua în care descoperi de ce.
Mark Twain, scriitor

Am subliniat în „Introducere“ că scopul meu este să îţi dezvălui obiceiurile pe care le-am observat la clienţii mei cei mai de succes şi mai fericiţi. Sper că ţi-ai dat seama până acum că prin „de succes“ nu mă refer doar la bogăţie, celebritate şi putere. Succesul înseamnă mult mai mult decât atât. Există foarte mulţi oameni care afişează succesul în exterior, dar sunt săraci în interior. De fapt, în cei 30 de ani de carieră, am întâlnit atât de des această situaţie, încât am pierdut şirul.

în contextul nostru, succesul înseamnă cu totul altceva. înseamnă să îţi fii propriul aliat, prieten şi susţinător, chiar şi atunci când lumea sau relaţiile sociale nu te sprijină, înseamnă să înţelegi valoarea inerentă din a-i susţine pe cei din jur, fiindcă ai învăţat mai întâi să te dezvolţi pe tine. înseamnă să

ştii că, odată ce îţi pui creierul să lucreze pentru tine, nu împotriva ta, împlinirea visurilor şi obiectivelor tale devine mult mai uşoară, înseamnă să renunţi la convingerile limitative şi la poveştile pe care ţi le-ai spus sau pe care le-ai auzit în familie şi să accepţi ideea că eşti singurul responsabil pentru cuvintele şi imaginile din capul tău. înseamnă să fii bun cu ceilalţi în mod natural, fiindcă eşti bun mai întâi cu tine.

Dacă faci toate lucrurile descrise mai sus, cel mai probabil vei avea succes fără efort. Poate că nici nu vei mai urmări bogăţia, dragostea şi celebritatea la fel de mult după ce vei depune eforturile interioare ca să schimbi modul în care gândeşti. Dar dacă eşti fericit în interior, de obicei ţi se vor întâmpla lucruri bune. Am observat adesea că oamenii care sunt atraşi de aparenţele înşelătoare ale succesului şi nu încearcă să se schimbe în interior sunt mai nefericiţi decât cei care duc o viaţă modestă. Iar cei care le au pe amândouă – şi succesul exterior, şi succesul interior – sunt într-adevăr în al nouălea cer. Acolo vreau să ajungi şi tu.

Această observaţie făcută de-a lungul carierei mele este confirmată de Tony Robbins (scriitor, antreprenor, filantrop

şi *life coach).* El vorbeşte adesea despre diferenţa dintre realizare şi împlinire: „O viaţă extraordinară are două componente. Prima este însuşirea ştiinţei realizării: cum transpui în realitate ce îţi imaginezi? Şi cum să o faci mai repede, mai bine, mai uşor? Sunt mulţi oameni care se pricep de minune la acest lucru, şi totuşi nu au o viaţă extraordinară. Au o viaţă care ţie ţi se pare extraordinară, dar eu primesc apeluri telefonice de la multimiliardari care îmi spun că sunt nefericiţi şi deprimaţi. A doua componentă este arta împlinirii. Dacă vrei o viaţă extraordinară, pe care nu o poţi realiza pur şi simplu, trebuie să fii împlinit.“

Cu alte cuvinte, succesul fără împlinire echivalează cu nefericirea. După cum am discutat, acesta este motivul pentru care foarte mulţi oameni bogaţi şi celebri devin dependenţi de droguri, se sinucid sau îşi pierd averea şi îşi irosesc talentul. Ei urmăresc şi obţin succesul, dar neglijează efortul de împlinire, iar faptul că încă sunt nefericiţi este ucigător, uneori la propriu.

S-ar putea să te întrebi de ce foarte mulţi oameni pun realizarea pe primul plan, în detrimentul împlinirii. Răspunsul este, în mare parte, cultural. Suntem încurajaţi de la o vârstă foarte

fragedă să alergăm după o versiune rigidă a succesului, sinonimă cu bogăţia, celebritatea şi prestigiul. După ce ajungem la vârsta la care alegem educaţia, slujba şi cariera, suntem încurajaţi să alergăm după aparenţele înşelătoare ale succesului, ba mai mult, suntem stimulaţi.

în esenţă, acest lucru nu este neapărat rău, dar poate să devină distructiv, fiindcă, de cele mai multe ori, nu este asociat cu genul de efort interior care conduce la sporirea PIB-ului pentru economia globală sau la îngrăşarea contului nostru bancar. în general, oamenii aleargă după realizările exterioare, pentru că asta au văzut şi au fost învăţaţi să facă; ei ignoră munca interioară pentru că au mult mai puţine exemple şi instrucţiuni de urmat.

Am afirmat că, după părerea mea fermă, „munca interioară“, care presupune iubirea de sine şi convingerea că „suntem de-ajuns aşa cum suntem“, ar trebui să devină disciplină şcolară – în rând cu matematica, economia şi limba maternă. Sper să se întâmple acest lucru într-o zi. Dar până când ideea de împlinire va căpăta întâietate în detrimentul realizării în societatea noastră, mă tem că cei mai mulţi

oameni vor alerga mai întâi după succesul exterior şi vor depune efortul să se împlinească mult mai târziu în viaţă (sau poate niciodată). Speranţa mea sinceră este că răspândirea învăţăturilor mele cu ajutorul cărţilor cum este aceasta va contribui la popularizarea mesajului. Dacă te vei simţi motivat să păşeşti pe calea către împlinire după ce ai citit volumul acesta – şi eu cred că vei fi vei descoperi Sfântul Graal al muncii interioare şi al dezvoltării personale: scopul vieţii.

Găsirea scopului vieţii

Colaborez cu mulţi *life coaches* şi ţin cursuri pentru o mulţime de terapeuţi, iar cea mai răspândită cerinţă a clienţilor este să fie ajutaţi să îşi găsească scopul sau lucrul pe care sunt meniţi să îl îndeplinească în viaţă. Scopul nu este totuna cu slujba sau cariera. Uneori este lucrativ, alteori nu. Are însă acelaşi efect pentru toată lumea: când îl ating, oamenii se simt împliniţi şi complet împăcaţi, ştiind că *aceasta* este menirea lor.

Este adevărat că nu toată lumea îşi permite luxul sau privilegiul de a-şi căuta scopul, fiindcă se luptă să supravieţuiască sau să aibă grijă de alţii. Dar dacă citeşti această carte,

presupun că o faci pentru a-ţi căuta scopul şi a-l pune în aplicare în viaţă şi ai, probabil, norocul să poţi acţiona în voie. Presupun că nu vrei să te numeri printre cei care îşi caută scopul, dar nu fac nimic în privinţa asta. Ei sunt, în cele din urmă, cei mai deprimaţi oameni de pe planetă.

Dar cum poţi să îţi descoperi scopul dacă nu ştii sigur ce să cauţi? Iată un indiciu: de foarte multe ori, are o legătură directă cu ce ţi-a plăcut să faci între 7 şi 14 ani. De unde şi până unde acest interval? Ei bine, la 7 ani eşti suficient de mare pentru a începe să îţi dezvolţi conştiinţa de sine. Iar la 14 ani începi să interiorizezi presiunea şi nesiguranţele celor din jur şi să îţi temperezi comportamentul, ca să te „integrezi“ sau „să fii cuminte“. Intervalul dintre cele două vârste este perioada optimă în care ne lăsăm dorinţele şi pasiunile să dicteze modul în care ne petrecem timpul.

S-ar putea să te gândeşti că „la 8 ani nu îmi plăcea decât să ţopăi şi să dansez“ sau „la 12 ani îmi petreceam fiecare clipă liberă cocoţat în copac“. Sigur, aceste deprinderi nu te vor ajuta să îţi achiţi creditul ipotecar. Dar dacă dansul, mişcarea, timpul petrecut în aer liber sau lucrul cu animalele te-au entuziasmat atunci, foarte probabil,

aceleaşi activităţi te vor entuziasma şi acum.

După cum am afirmat mai sus, din păcate, cultura noastră este obsedată de realizare. Oricât de *grozavi* am fi într-un domeniu, dacă slujba nu ne aduce bogăţie, adulaţie şi faimă, considerăm că nu merită să ne batem capul. Dar nu aceasta este definiţia scopului. Scopul nu este determinat de orgoliu, lăcomie sau competitivitate, ci de dorinţa de a avea un sens în viaţă şi de a-i ajuta pe ceilalţi.

S-ar putea să nu-ţi fie evident de la bun început şi să îţi spui că: „Nu ajută pe nimeni să mă duc la un curs de dans acum, la vârsta mijlocie.“ Dar am descoperit că, atunci când oamenii fac ce le place, drumurile lor încep să se dezvolte şi ei progresează în moduri misterioase. Poate că după primul curs de dans vor urma şi altele şi, prin exemplul personal, îţi vei convinge prietenii să ţi se alăture. Poate că vei deveni suficient de bun şi vei considera că este o idee bună să ţii chiar tu un curs – gratuit – la centrul comunitar din localitate. Poate că nu îţi vei permite niciodată să renunţi la slujba de zi cu zi – dar nu-i nimic! Bucuria pe care o vei trăi împlinindu-ţi scopul îţi va schimba complet concepţia: slujba va deveni mijlocul care îţi permite să îţi pui în

practică scopul.

Experienţa mea în lucrul cu oamenii m-a făcut să cred sincer că principala cauză a depresiei este eşecul de a-şi urma dorinţa inimii într-un mod profund şi semnificativ. Nu îţi asuma acest risc. Chiar dacă scopul ţi se pare nepractic, neimpresionant, mărunt sau complet aleatoriu, găseşte o modalitate să îţi satisfaci curiozitatea şi dă curs chemării tale, îţi garantez că ţi se vor întâmpla lucruri minunate.

Şi nu uita că, indiferent de formă, atunci când îndrăgeşti ceea ce faci, ai un scop. Iar când le împărtăşeşti şi celorlalţi scopul tău, îţi găseşti un sens.

Obiceiuri de acţiune versus obiceiuri de gândire

îţi aminteşti că mai devreme am explicat diferenţa dintre obiceiurile de gândire şi obiceiurile de acţiune. Majoritatea avem obiceiuri de gândire, doar că pur şi simplu nu le conştientizăm. Ne complăcem în dialogul autocritic fără să ne dăm seama că este alegerea noastră şi că are un impact major asupra modului în care simţim şi acţionăm. în psihologie, aceste forţe interioare sunt numite „sabotori“. Există o gamă largă de astfel de factori care ne afectează viaţa. Fie

că este vorba despre Judecătorul interior, Controlorul, Neliniştitul, Pedantul, Grijuliul, Şovăielnicul, Victima, Hipervigilentul, Hiperperformantul sau Hiperraţionalul, dacă le permitem, aceşti sabotori pot să dirijeze spectacolul.

Un cercetător de la Stanford University a constatat că: „Unii dintre cei mai de succes oameni din lume sunt conduşi de sabotorii lor. însă dacă îşi folosesc emoţiile negative drept combustibil, nu îşi vor atinge niciodată adevăratul potenţial.“- Cu alte cuvinte, deşi sabotorii pot să ne ajute să avem succes şi să fim realizaţi (prin lucruri care te fac perfecţionist, dependent de muncă sau competitiv fără scrupule), dacă le permitem să pună stăpânire pe mintea noastră, nu vom fi niciodată fericiţi.

Mare parte din conţinutul capitolelor anterioare este conceput ca să te ajute să învingi aceşti sabotori, folosind fie obiceiurile de gândire, fie obiceiurile de acţiune. La începutul cărţii, am descris obiceiurile de gândire pe care le poţi implementa în viaţa ta la nivel micro şi macro.

Primul obicei de gândire a constat în a învăţa că mintea face ce crede că vrei tu să facă. După cum am explicat,

mintea funcţionează întotdeauna aşa, dar majoritatea pur şi simplu nu înţelege. Dacă de fiecare dată când mergi la birou te gândeşti „Va fi un calvar“, creierul tău va prelua acest indiciu şi te va determina să te simţi în consecinţă. Dar dacă comunici cu sine precis, detaliat şi specific, mintea te va ajuta să te îndrepţi spre obiectivele tale, în loc să te autosabotezi. Modul în care funcţionează creierul nostru trebuie actualizat, întocmai cum actualizăm software-ul telefoanelor şi laptopurilor.

Următorul obicei de gândire a constat în controlarea cuvintelor şi imaginilor din capul tău. După cum am explicat, bebeluşii nu se tem de zborul cu avionul – chiar dacă este o necunoscută extremă pentru ei fiindcă nu au învăţat încă să asocieze călătoria cu negativitatea sau cu frica. Toţi ne-am născut cu această încredere fenomenală – nu doar în zbor, ci în orice –, dar ne dezvăţăm de ea pe măsură ce ne maturizăm. Soluţia este să minţi, să înşeli şi să furi. Trebuie să îţi minţi creierul, să îţi înşeli frica şi să îţi furi înapoi încrederea cu care te-ai născut. Chiar dacă un lucru te îngrozeşte, înlocuind imaginile şi cuvintele înspăimântătoare cu termeni mai blânzi, poţi să diminuezi efectul pe care un eveniment sau o întâmplare îl are

asupra ta. Aminteşte-ţi că un ac este perceput complet diferit de un dependent de heroină, de o asistentă medicală şi de un om cu fobie de ace. Diferenţa nu constă în ac, ci în percepţia fiecăruia asupra sa. Tu şi doar tu ai putere asupra acestei percepţii. Foloseşte-o!

Al treilea obicei de gândire despre care am vorbit, în capitolul al treilea, a fost familiarizarea cu nefamiliarul şi viceversa. O ciudăţenie frustrantă a creierului este că tânjeşte mereu după familiar, chiar dacă ştim că este neprielnic. Din acest motiv, dietele eşuează, oamenii îşi aleg parteneri nereuşiţi, iar câştigătorii la loterie pierd repede banii câştigaţi. Dar nu este obligatoriu să fie aşa. Gândindu-te conştient la lucrurile cu care vrei să te familiarizezi *sau* de care vrei să te dezobişnuieşti, vei începe să te distanţezi de rău şi să te apropii de bine. Cunoscând lucrurile de care ai tendinţa să te apropii sau să te îndepărtezi, vei reuşi să pui piciorul în prag înainte ca obiceiurile mintale să preia controlul. Aceasta este adevărata ta putere. După cum am scris în capitolul al treilea, dacă te uiţi la linia de sosire a unui maraton, vei observa că nu toţi participanţii au făcut sport întreaga viaţă – e plin de oameni care s-

au familiarizat cu alergatul după ce altădată nu se desprindeau de canapea.

în capitolul al patrulea, am trecut de la obiceiurile de gândire la obiceiurile de acţiune. Ţi-am explicat că oamenii de succes învaţă să facă lucrurile care nu le plac şi nu doar atât, ci le fac primele, ca să scape de ele. Reţine că acest lucru nu înseamnă să îndrăgeşti să faci ce nu îţi place – ar fi şi greu, de exemplu, să îţi placă la nebunie să ţii contabilitatea –, dar poţi să înveţi să îţi placă sentimentul de realizare oferit de faptul că ai făcut ce nu îţi place şi că te-ai achitat de obligaţii. De asemenea, am analizat cauzele ştiinţifice ale formării obiceiurilor şi am aflat că modelul semnalelor, comportamentului şi recompensei este un instrument util pentru crearea de obiceiuri noi şi identificarea celor indezirabile. Să faci ce nu îţi place nu înseamnă să taci şi să înghiţi toate neplăcerile la serviciu, în relaţii sau în activităţile care nu îţi plac, ci să parcurgi sarcinile banale, dar necesare ale vieţii şi să te simţi mai bine datorită acestui lucru.

Capitolul al cincilea a analizat un alt obicei de acţiune: luarea de măsuri, zi de zi, în vederea atingerii obiectivelor. Metoda nu înseamnă să devii dependent de muncă şi să lucrezi 7 zile din 7 (oricum, nu este un obicei durabil), ci să

îţi stabileşti un tipar de lucru zilnic pentru atingerea succesului, chiar dacă este vorba despre doar cinci sau zece minute. Tiparul poate lua diferite forme, de la meditaţie la trimiterea de oferte comerciale, dar important este să lucrezi considerând că mintea este o rachetă care îşi detectează obiectivul: are nevoie de ceva ca să înainteze. După cum îmi place să spun: „în viaţă nu există scurtături, dar există o garanţie.“ Dacă lucrezi zi de zi în direcţia atingerii visului tău, îţi garantez că te vei apropia de el.

Capitolul al şaselea a abordat un alt obicei de acţiune: amânarea satisfacţiei. Am vorbit despre celebrul experiment cu bezele de la Stanford, care a demonstrat că micuţii care au amânat recompensa dulce au ajuns adulţi mai de succes şi mai bine adaptaţi decât ceilalţi. Este posibil ca preşcolarii din experiment să fi avut această trăsătură din naştere, pe când ţie s-ar putea să îţi lipsească. Dar dacă îţi vei structura ziua şi sarcinile în jurul recompenselor mai mari sau mai mici, vei învăţa să amâni satisfacţia şi să te bucuri de beneficii. Acest lucru este valabil pentru toate aspectele vieţii, de la regimul alimentar până la cele mai măreţe obiective, inclusiv pentru parenting. Ţi-am împărtăşit cum am învăţat de la clienţii

mei că oamenii care le oferă copiilor totul le răpesc pe termen lung capacitatea de a amâna satisfacţia. Aceşti copii ajung adesea să fie foarte nefericiţi, dispreţuind faptul că nu au avut niciodată ocazia să trăiască realizarea şi satisfacţia oferită de atingerea obiectivelor după o muncă grea – care este altă formă de amânare a recompensei. Fie că este vorba despre savuratul unei ceşti din cafeaua preferată după ce ai scris un e-mail dificil sau despre plecatul în vacanţă după ce ai terminat manuscrisul unei cărţi, important este să simţi că *ţi-ai câştigat* sentimentul de bine, nu că ai obţinut pur şi simplu un lucru.

în capitolul al şaptelea, am vorbit despre cum putem să aplicăm obiceiurile de gândire şi pe cele de acţiune într-o privinţă care afectează foarte mulţi oameni: scăderea în greutate. Am remarcat totodată că să-ţi repari relaţia cu alimentele şi cu corpul nu înseamnă să îţi schimbi pur şi simplu concepţia despre sine, ci şi cea despre mediul în care trăim. Dacă îţi vei aminti că încă suntem, în esenţă, ca oamenii cavernelor atunci când pătrundem într-un magazin cu alimente bogate în zahăr şi grăsimi, vei face cu totul alte alegeri.

în capitolul al optulea am analizat ceea ce eu consider cel mai important

obicei de gândire pe care ţi-l poţi integra în viaţă: să ştii că eşti de-ajuns aşa cum eşti. Când se nasc, toţi oamenii simt că sunt de-ajuns aşa cum sunt; aceasta este sursa încrederii fenomenale pe care o au bebeluşii şi despre care am discutat în capitolul al doilea. Apoi, cu timpul, mulţumirea de sine dispare. Cauzele sunt diverse. Unii copii sunt părăsiţi de mamă şi ajung să creadă că nu sunt iubiţi, sau sunt hărţuiţi de colegi şi ajung să creadă că nu vor fi niciodată plăcuţi de ceilalţi dacă nu sunt zvelţi. Sentimentul că nu sunt de-ajuns aşa cum sunt se manifestă în nenumărate moduri – dependenţă de droguri, dependenţă de muncă, sinucidere, probleme de sănătatea mintală etc. –, dar toate motivele sunt legate. Să simţi că nu eşti de-ajuns aşa cum eşti este cea mai grea boală a omenirii. Dar vestea bună e că nu trebuie să faci ani întregi de terapie ca să te vindeci. Depinde doar de tine să te convingi că eşti de-ajuns aşa cum eşti, folosind puterea următoarei fraze simple, afirmative:

„Sunt de-ajuns aşa cum sunt.“

Chiar dacă la început fraza ţi se va părea frivolă, cu cât o repeţi mai des, cu atât vei crede mai puternic în ea. Am văzut cu ochii mei cum a schimbat viaţa multora şi o poate schimba şi pe a ta.

în capitolul al nouălea am discutat despre alt obicei. Este vorba despre o combinaţie între un obicei de acţiune şi un obicei de gândire: acceptarea laudelor şi respingerea criticilor. Ca obicei de acţiune, este destul de simplu. Nu respinge complimentele primite, ci mulţumeşte-le celor care ţi le oferă şi acceptă- le. Când cineva vrea să te rănească prin critici dure, apără-te folosind tacticile descrise în capitol (şi, cel mai important, conştientizează că străduania lui de a te critica izvorăşte din propria nefericire). Ca obicei de gândire, lauda de sine are o putere nebănuită. Să te lauzi singur şi să-ţi spui lucrurile pe care trebuie să le auzi pentru a te simţi bine este un obicei pe care foarte mulţi oameni fericiţi cu care lucrez îl au în comun. Dacă înveţi să porţi un monolog interior aşa cum ai vorbi cu un prieten drag, productivitatea, încrederea şi calitatea vieţii tale se vor îmbunătăţi miraculos. Nu trebuie să aştepţi să te laude alţii ca să te simţi bine în pielea ta. Lăudă-te astăzi şi în fiecare zi.

în cele din urmă, în capitolul al zecelea, am învăţat că iubirea de sine este cel mai important ingredient pentru a-i iubi pe ceilalţi. De multe ori, cuplurile nefericite sunt formate din oameni care nu se iubesc pe ei înşişi.

Am învăţat, de asemenea, că, după ce găsim un partener care ne susţine, să avem o viaţă sexuală activă şi încărcată de fantezii este o modalitate vitală (şi distractivă) de a ne face relaţia să dureze.

Ai observat probabil că, în capitolele pe care le-am trecut în revistă, există mai multe teme recurente, valabile pentru fiecare obicei de gândire sau acţiune. Ele sunt importante, fiindcă înţelegerea lor ne va oferi instrumentele necesare pentru a memora şi a implementa lecţiile în viaţa de zi cu zi. La urma urmei, este uşor să citeşti o carte, dar pentru a-ţi schimba obiceiurile şi gândirea este nevoie de efort.

Prima şi cea mai importantă temă pe care trebuie să o reţii este puterea repetiţiei. Tacticile descrise în capitolele cărţii funcţionează doar dacă le repeţi des. După cum am menţionat, durează între 10 zile şi 3 săptămâni ca să renunţi complet la o convingere. Şi, esenţial de reţinut, ai nevoie de aceeaşi perioadă ca să dobândeşti o convingere nouă.

De multe ori, când încep să pună în aplicare tacticile recomandate de mine, oamenii se întorc şi îmi spun: „Cum ştiu că a funcţionat?“ sau „Am mai încercat de câteva ori, dar nu a mers“. Ce le

lipseşte este noţiunea că puterea repetiţiei este cumulativă. Creierul nu devine mai optimist şi mai productiv cât ai clipi, ci mai degrabă prin îndemnuri domoale şi treptate. De multe ori, schimbarea este insesizabilă. în momentul în care vei pune în practică tacticile prezentate în carte, te îndemn să fii stăruitor şi să urmezi instrucţiunile timp de cel puţin trei săptămâni înainte să judeci dacă au avut sau nu efect. Noi, oamenii, repetăm constant obiceiurile negative, fără să ne dăm seama; uneori, ca să avem succes, trebuie să le înlocuim cu obiceiuri pozitive.

Am 30 de ani de experienţă, dar adevărul este că multe dintre învăţămintele mele sfidează sfaturile convenţionale din domeniul terapiei. Nu îi încurajez pe oameni să petreacă luni şi chiar ani în cabinetul de terapie şi să vorbească despre sentimentele lor. Dimpotrivă, cred în localizarea rapidă a sursei durerii şi îmi ajut clienţii să îşi reformeze iute şi radical convingerile, folosind tacticile şi obiceiurile prezentate în această carte. Totodată, mulţi cititori îmi scriu despre durerea şi suferinţa lor emoţională şi îmi spun că nu simt că se pot îndrepta singuri. Se întreabă dacă nu cumva o perioadă mai lungă de terapie îi poate ajuta să

descopere originea problemelor lor.

Deşi toată lumea este diferită, adevărul este simplu: nu poţi schimba trecutul, ci doar perspectiva ta despre el. Să îţi petreci mulţi ani în cabinetul de terapie şi să discuţi despre trecut devine inutil dacă nu înlocuieşti durerea şi suferinţa cu o nouă perspectivă. Deşi terapia te poate ajuta să descoperi noua perspectivă, rareori este nevoie de şedinţe la nesfârşit. Multe dintre probleme sunt complexe, dar modalitatea de a le rezolva nu trebuie să fie la fel. Ci rapidă, eficientă şi revoluţionară. Aceasta a fost întotdeauna metoda mea preferată de terapie. După ce vei identifica problemele care stau la originea comportamentelor, va trebui să îţi redefineşti concepţia şi sentimentele faţă de ce îţi creează greutăţi. Şi singurul care o poate face eşti tu.

Viaţa este scurtă şi, în acelaşi timp, un dar uriaş. Mulţi clienţi, cititori şi urmăritori ai mei şi-au schimbat viaţa într-o clipă. Cum? Schimbându-şi gândurile şi convingerile. Indiferent cine eşti sau prin ce ai trecut, ai puterea să îţi schimbi şi gândurile, şi convingerile.

Cred cu tărie că, prin gândurile, acţiunile şi obiceiurile tale, vei începe de astăzi transformarea şi o vei

continua în fiecare zi.

Abia aştept să îmi povesteşti cum te-ai schimbat.

îţi mulţumesc pentru că ai ales să păşeşti alături de mine pe drumul către redobândirea sentimentului că eşti de-ajuns aşa cum eşti. Când vei ajunge la destinaţie, o să te placi şi o să te iubeşti cu adevărat. Meriţi să ajungi acolo şi doar tu ai puterea de a-ţi croi drumul.

Te invit să păstrăm legătura, să mă informezi despre evoluţia ta şi să îmi trimiţi fotografii cu tine:

Instagram – iamenoughbymarisapeer

Twitter – @IAEbymarisapeer

Sper să ne vedem în curând la unul dintre seminarele mele.

Şi să sărbătorim noul tu, cel care simte mereu că „e de-ajuns aşa cum e“.

Cu dragoste,

fer

Note

01 Charles Duhigg, *Puterea obişnuinţei. De ce facem ceea ce facem în viaţă şi în afaceri,* traducere de Dan Crăciun, Publica, Bucureşti, 2016, p. 42. (N. *trad.)*

02 *Op. cit.,* p. 89. *(N. trad.)*

03 *Op. cit.,* p. 77. *(N. trad.)*

04 Este vorba despre regula celor cinci ore pe săptămână folosite ca să înveţi, să reflectezi şi să gândeşti liber. *(N. red.)*

05 în engl. în orig., „But you gotta make your own kind of music,/Sing your own special song,/Make your own kind of music even if nobody else sings along“, versuri din „Make Your Own Kind of Music“, melodie atribuită iniţial artistei Cass Eliot, în 1969. *(N. red.)*

06 în engl. în orig.: „I will die if you leave me“, „I can’t live without you“, „You are the only one în the world for me“, „1’11 never get over you“, „My world is empty without you“, „I can’t breathe without you“, „Everybody hurts“, „Nothing compares to you“, „I would rather go

blind“, „Crazy“, „Cry me a river“. *(N. red.)*

Note bibliografice

1 Lin Bian, Sarah-Jane Leslie, Andrei Cimpian, „Gender Stereotypes About Intellectual Ability Emerge Early and Influence Children’s Interests“ (studiu), *Science,* vol. 355, nr. 6323, 2017.

2 „What Becomes of Lottery Winners“, *The Atlantic,* 2016.

3 „What Do National Lottery Winners Spend Their Money on?“, studiu efectuat de Camelot Group şi Oxford Economics Group.

4 Scott Hankins, Mark Hoekstra, Paige Marta Skiba, „The Ticket to Easy Street? The Financial Consequences of Winning the Lottery“ (studiu), Berkeley, 2016.

5 Charles Duhigg, *The Power of Habit: Why* We *Do What* We *Do în Life and Business,* Random House, 2012.

6 Deepak Chopra , „How The Law of Attraction Works“ articol pe oprah.com, 2010.,

2010.

7 „Delaying Gratification“, American Psychological Association.

8 Michael Simmons, „1 Spent Years Discovering the Simple Tactics Gurus Like Oprah, Einstein, and Buffett Used to Become Successful – Here They Are“ (articol), quartz.com, 2017., 2017.

9 Luke Stangel, „Five Strategies to Challenge Negative Thoughts“, *Stanford Business Magazine,* 2017.